

Untersuchungen über den
Homo Oeconomicus
und den
wirtschaftlichen Behaviorismus

D i s s e r t a t i o n

vorgelegt der
Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät
der
Johannes Gutenberg Universität
in Mainz

zur Erlangung des Grades eines Doktors
der Staatswissenschaften
(Dr. rer. pol.)

von
CARLOS ORTEGA GFAU
Intendente Mercantil

Mainz 1965

Becker & Co., Wiesbaden-Biebtich

Untersuchungen über den
Homo Oeconomicus
und den
wirtschaftlichen Behaviorismus

D i s s e r t a t i o n

vorgelegt der
Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät
der
Johannes Gutenberg Universität
in Mainz

zur Erlangung des Grades eines Doktors
der Staatswissenschaften
(Dr. rer. pol.)

von
CARLOS ORTEGA GRAU
Intendente Mercantil

Mainz 1965

Becker & Co., Wiesbaden-Biebtich



1. Berichterstatter: Professor Dr. Antonio Montaner
2. Berichterstatter: Professor Dr. Werner Bosch

Tag der mündlichen Prüfung: 22. Februar 1965

Als meus pares i germà.

A mis padres y hermano.

Meinen Eltern und meinem Bruder gewidmet.

J e me représente une vie grossière dans le premier état où a été notre peuplade: je me représente une vie molle dans ces temps où les excès en tous genres ont corrompu les mœurs. Ces extrêmes sont faciles à saisir. C'est entre l'un et l'autre que nous devons trouver la vie simple. Mais où commence-t-elle et où finit-elle? Voilà ce qu'on ne peut montrer qu'à-peu-près.

Étienne Bonnot abbé de Condillac.

Disposition

	Seite
I. Einleitung	1
II. Eine geschichtliche Untersuchung	8
A. Die Vergangenheit als die gestaltende Kraft von wirtschaftlichen Tatbeständen	8
B. Der Mensch als Erforscher und Gestalter von wirtschaftlichen Tatbeständen	26
1) Die Wirtschaftssysteme	26
2) Die Wirtschaftstheorie	34
C. Die Zukunft als die gestaltende Kraft von wirtschaftlichen Tatbeständen	38
III. Eine wirtschaftstheoretische Untersuchung	46
A. Die Störungen im Verhalten der Wirtschaftssubjekte	46
1) Die Schwäche der Wirtschaftstheorie	46
2) Allgemeine Betrachtung der Abweichungen	52
B. Die wirtschaftliche Entwicklung und das Verhalten auf dem Markt	62
C. Die Inflation	64
IV. Eine psychologische und soziologische Untersuchung	66
A. Die Erforschung des allgemeinen wirtschaftlichen Handelns	66
B. Die subjektiven Elemente	75
1) Die Beziehung Menschen-Güter	75
2) Die Beziehung Menschen-Menschen	77
C. Subjektive Elemente und wirtschaftliche Entwicklung	83
1) Allgemeines	83
2) Unterentwickelte Länder	89
3) Hochentwickelte Länder	90

	Seite
V. Eine wirtschafts- und finanzpolitische Untersuchung (Der Staat und der Homo Oeconomicus)	95
A. Die Wirtschaftspolitik	99
1) Ausbildung	99
2) Förderung der sozialen Mobilität	105
3) Ordnung der Werbung in der Markt- wirtschaft	107
4) Sparpolitik	109
5) Außenhandelspolitik	112
B. Die Finanzpolitik	113
VI. Zusammenfassung und Ergebnis	121
Literaturverzeichnis	I-XII

I. EINLEITUNG

Im allgemeinen stehen die Wirtschaftstheorie und viele der gegenwärtigen wirtschaftlichen Forschungen immer noch zu stark unter Reminiszenzen des Modells des Homo Oeconomicus. Das sieht man an dem häufig ins Feld geführten Tabu der Daten und der sogenannten außer-ökonomischen Faktoren im wirtschaftlichen Denken. "Ces deux fourre-tout" - schreibt P e r - r o u x ¹⁾ - "grâce auxquels l'économiste peut se dispenser de tant d'efforts et s'absoudre de tant d'ignorances: les 'données' (Daten), qui n'ont pas à être expliquées, les 'éléments extra-économiques' sur lesquels notre discipline n'a pas, par définition, à exercer ses prises".

Die Wirtschaftswissenschaft ist immer noch eine Wissenschaft mit einem "a priori" festgelegten Untersuchungsgebiet, außerhalb dessen sich das "Außerökonomische" ausdehnt. Erstaunlicherweise aber behandelt sie ihren Stoff nach einer Mannigfaltigkeit von Methoden, deren Natur der Wirtschaftswissenschaft fremd ist. Andere Wissenschaften begrenzen ihre Untersuchungsgebiete nicht "a priori", sondern nach den Schranken, die ihre Methoden "per se" aufweisen. Machen die Methoden Fortschritte, so wird das Gebiet der entsprechenden Wissenschaft erweitert. Die Verbesserung der Untersuchungsmethoden in der Physik hilft dieser Wissenschaft, neue Gebiete zu erschließen. Das geschah beispielsweise mit den Atomen. Der Fortschritt der Methoden in der Psychologie half ihr ein neues Feld, die sogenannte Kinder- und Jugendpsychologie, zu entwickeln. Hinsicht-

1) Perroux, François, Esquisse d'une théorie de l'économie dominante, in: Economie appliquée, Vol.I, Paris 1948, S.243.

lich der Wirtschaftswissenschaft stößt man auf die Frage, welche Aussichten ihre Entwicklung bietet, wenn bei ihr umgekehrt verfahren wird und man trotz methodischer Fortschritte das wirtschaftswissenschaftliche Untersuchungsfeld "par définition" einschränkt. Sicher ist, daß solche Einschränkungen willkürlich sind.

Der Homo Oeconomicus war das "par définition" eingeschränkte Modell der wirtschaftlichen Untersuchungen, die die Ausbildung unserer Wissenschaft einleiteten¹⁾. Viele seiner Eigenschaften gelten auch noch heutzutage als Daten, gewiß in verschiedenem Umfang²⁾ nach dem in

1) Der Einfluß der Prinzipien des Homo Oeconomicus war auch in der Rechtswissenschaft vorhanden. Die Kriminalpolitik hat jedoch in den letzten Zeiten erkannt, daß die Menschen sich in sehr verschiedener Weise zum Verbrechen verleiten lassen. Ein Rechtswissenschaftler wie Oskar A. G e r m a n n erwähnt einen solchen Tatestand wie folgt: "Während das Naturrecht, mit dem die vorhergehende Epoche der Strafrechtsentwicklung anhub, und noch weitgehend die Kodifikationen des 19. Jahrhunderts (seit F e u e r b a c h) den Verbrecher als Abstraktum auffaßten, als vernünftigen, berechnenden, überlegt handelnden Egoisten, den man durch entsprechende gesetzliche Regelung ohne weiteres in seinem Tun und Wollen bestimmen, insbesondere durch hohe Strafdrohungen von Verbrechen abhalten könne, da der hiervon erwartete Vorteil durch das Gegengewicht des angedrohten Nachteils aufgewogen werden müßte, erkannte die moderne Kriminalpolitik, auf Grund reicher kriminologischer und soziologischer Erfahrung, daß tatsächlich die Menschen sehr ungleich sind, in sehr verschiedener Weise zum Verbrechen sich verleiten lassen und auf die Strafen wiederum in sehr verschiedener Weise reagieren, daß sie vernünftigen Überlegungen oft nur wenig zugänglich sind, daß die Verbrechen oft in einer jede vernünftige Überlegung ausschaltenden Erregung oder unter sozialen Voraussetzungen begangen werden, die der frühere Gesetzgeber nicht erforscht und nicht berücksichtigt hatte." Germann, Oskar Adolf, Grundlagen der Rechtswissenschaft, Bern 1950, S.130.

2) "... encore qu'il ne soit pas inutile de souligner combien les figurations de l'homo oeconomicus diffèrent selon les auteurs qui y ont eu recours", Art.: "Homo Oeconomicus", in: Dictionnaire des sciences économiques (Hrsg. Jean Romeuf), Paris 1956, Vol.I, S.598.

Frage kommenden Verhaltenstypus, denn wie gesagt sind die Einschränkungen "par définition" immer willkürlich.

Robbins¹⁾ beispielsweise erklärt sich mit dem starren sozioökonomischen Rahmen der heute im Vordergrund stehenden wirtschaftswissenschaftlichen Untersuchungen einverstanden: "Ends as such do not form part of this subject-matter (d.h. der Wirtschaftswissenschaft). Nor does the technical and social environment. It is the relationships between these things and not the things in themselves which are important for the economist".

Demgegenüber steht Marchal's Meinung, die wie die französische Auffassung zu dieser Frage überhaupt noch kein allzu weites Echo außerhalb Frankreich gefunden hat. Marchal²⁾ bevorzugt eine relativierende, man könnte fast sagen "historische" Betrachtungsweise.

Das "angelsächsische Tabu" mag nicht zuletzt die große Popularität, welche gewissen wirklichkeitsfernen Entwicklungsmodellen (Harrod, Domar) in der jüngsten Zeit beschieden ist, gefördert haben. Diese Modelle schließen bedeutende Einflußgrößen als zu vernachlässigende nicht ökonomischen Faktoren aus, dadurch wird aber ihre Aussagefähigkeit über künftige wirtschaftliche Entwicklungen stark begrenzt.

-
- 1) Robbins, Lionel, An Essay on the nature and significance of economic science, 2.Aufl., London 1949, S.38.
 - 2) "Pour que ce point de vue soit admissible, il faudrait que l'environnement technique et social, les institutions d'un système résultent uniquement de facteurs extérieurs à la poursuite des fins humaines et à l'utilisation des moyens pour la réalisation de ces fins. Que cela soit soutenable dans une période, comme fut le XIXe siècle, on peut l'admettre. Mais dans une époque, il n'en va plus de même et l'irréalité de l'hypothèse éclate."
Marchal, Jean, Cours d'Economie Politique, Vol.I, Paris 1950, S.285.

R o b b i n s ' ¹⁾ Skepsis scheint somit gerechtfertigt: "If we were able to ascertain once for all the elasticities of supply of all factors, and if we could assume that these coefficients were constant, then we might indeed conceive of a grand calculation which would enable an economic Laplace to foretell the economic appearance of our universe at any moment in the future ... Our economic Laplace must fail in that there are no constants of this sort in his system."

Wenn man trotz dieser Warnung, unter Berücksichtigung des Plafonds der wirtschaftlichen Daten, den Versuch unternimmt, eine solche Entwicklungstheorie zu bilden, dann bleibt man Theoretiker ohne Berührung mit der Wirklichkeit²⁾. Diesen Standpunkt halten wir jedoch nicht für sinnvoll. Die Wirtschaftswissenschaft kann und soll für die Praxis noch viele Aufgaben erfüllen, vor allem wenn man daran denkt, daß noch große Teile der Bevölkerung der Welt in einem wirtschaftlich unterentwickelten Zustand verharren. So urteilt auch Adolf W e b e r ³⁾: "Wenn es überhaupt eine praktische Wissenschaft gibt, dann ist es die Nationalökonomie."

Ogleich eine praxisnahe Theorie eine Fülle von empirischen Details einbeziehen soll, darf sie sich nicht einer bloßen Beschreibung annähern, sondern muß im Gegenteil den Abstraktionsgrad erhöhen; denn es sollen ja gerade alle möglichen Situationen von einer Theo-

1) Robbins, Lionel, a.a.O., S.131.

2) Einige der jüngsten Theorien der wirtschaftlichen Entwicklung haben keine Bedenken, außer-ökonomische Faktoren anzunehmen und zu untersuchen, wie z.B. Lewis, William Arthur, Die Theorie des wirtschaftlichen Wachstums, Tübingen 1956.

3) Weber, Adolf, Schein und Wirklichkeit in der Volkswirtschaft, Berlin 1961, S.396.

rie bewältigt werden. S t a c k e l b e r g ¹⁾ sah hierin bereits die größte Schwierigkeit der theoretischen Volkswirtschaftslehre.

Eine Vernachlässigung der apriorischen Einschränkungen der Wirtschaftstheorie verlangt eine allgemeine Betrachtung des ökonomischen Verhaltens als Ganzes, was als Höhepunkt der Abstraktion erscheint; und auf dieser Ebene könnte man vielleicht von dem schwierigsten Bereich der Wirtschaftswissenschaft sprechen. Auf den nächsten Seiten wird jedoch der Versuch unternommen, durch die Betrachtung des allgemeinen wirtschaftlichen Verhaltens das Wesen der wirtschaftlichen Entwicklung zu erkennen und unter diesem Blickwinkel auch bestimmte wirtschaftspolitische Maßnahmen zu verstehen. Dabei wird das Verhalten nicht als ein Datum angesehen, sondern als eine bedeutende Variable, die Stoff für eine wissenschaftliche Untersuchung bietet. Um dies genügend hervorzuheben, sprechen wir von wirtschaftlichem Behaviorismus. Behaviorismus heißt die zuerst von W a t - s o n ²⁾ verfolgte Richtung der Psychologie, welche die Anreize und Motive der Menschen erforscht mit dem Ziel, eine Voraussage ihres Verhaltens möglich zu machen.

1) "Die theoretische Volkswirtschaftslehre ist eine ausgesprochen schwierige Wissenschaft. Das beruht weniger auf der Kompliziertheit der einzelnen Theoreme als auf der starken Abstraktion, die zur gedanklichen Bewältigung der ungeheuren Mannigfaltigkeit der volkswirtschaftlichen Erscheinungen notwendig ist und auf der eigentümlichen Geschlossenheit des volkswirtschaftlichen Beziehungssystems, das weder einen Anfang noch ein Ende besitzt und insofern mit der Schlange, die sich in den Schwanz beißt, verglichen werden könnte."

Stackelberg, Heinrich, Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, 2. Aufl., Bern 1948, Vorwort zur ersten Auflage, S.VII.

2) Vgl. Bergius, Rudolf, Behavioristische Konzeptionen zur Persönlichkeitstheorie, in: Handbuch der Psychologie, Bd IV (Persönlichkeitsforschung und Persönlichkeitstheorie) (Hrsg. Philipp Lersch, Hans Thomae), Göttingen 1960, S.483.

Die Anreize und Motive, die wir besonders im Auge behalten werden, ergeben sich aus einer "Steigerung des Reichtums", womit wir eine Steigerung des Netto-Sozialproduktes "pro Kopf" meinen. Weil unsere Arbeit einen weit zurückreichenden Zeitraum umfaßt, in dem dieser terminus technicus unbekannt war, ziehen wir den ersten Ausdruck vor. Aus der Betrachtung solcher Anreize und Motive suchen wir einen Weg für die Voraussage des wirtschaftlichen Verhaltens.

Die in der Theorie immer wieder unterstellte Verhaltensweise des "Homo Oeconomicus" soll in der folgenden Arbeit einer kritischen Prüfung unterzogen werden.

Unter dem Begriff "Homo Oeconomicus" verstehen wir das Verhalten eines Menschen, das sich durch folgende Merkmale auszeichnet¹⁾:

- 1) Materialistische Zielsetzung.
- 2) Bei gegebener Anstrengung die Maximierung der materiellen Leistung oder bei gegebener materiellen Leistung die Minimierung der Anstrengung.

1) Das "Dictionnaire des sciences économiques", a.a.O., S.597, gibt folgende Begriffsbestimmung des Homo Oeconomicus: "En bref, l'Homo oeconomicus de la pensée économique classique se reconnaîtrait à ce que:

1. Il est profondément détaché de toute fin qui n'est pas la richesse (il agit mû par l'intérêt personnel, mobil simple, à partir duquel ses actions s'enchaînent de façon mécanique).
2. Il est dépourvu de fantaisie et de spontanéité (il n'obéit qu'à la raison, car son intelligence, toujours en éveil, et ses exceptionnels moyens, lui permettent d'effectuer des calculs toujours rigoureux).
3. Il est indifférent aux particularités nationales ou locales et quasiment universel dans son comportement pour peu que celui-ci soit envisagé sous l'angle économique.
4. Il intervient dans un marché idéal de libre concurrence, dont il suit les indications qui correspondent à son intérêt puisqu'ainsi se trouvent réalisés l'équilibre et l'optimum économiques."

- 3) Die Abwägung von materiellen Vorteilen und Nachteilen und die jeweilige graduelle Einstufung durch den Gebrauch der Vernunft.

Diese Formulierung spiegelt folgende Hypothesen wider:

- a) Eine vollkommene Information über die wirtschaftlichen Vorgänge.
- b) Keine psychologische Beeinflussung durch die Umwelt.
- c) Den logischen Aufbau der Gedanken, die zur Schlußfolgerung führen.

Der Homo Oeconomicus bezieht sich auf das einzelne Wirtschaftssubjekt. Wenn wir den Idealtyp einer Gesellschaft annehmen wollen, in der nur Homines Oeconomici vorhanden sind, dann gilt die sich ergebende Struktur dieser "Societas Oeconomica" als optimaler Rahmen für das Verhalten eines Wirtschaftssubjektes. Bei der "Societas Oeconomica" stützen und begünstigen die gesamtwirtschaftlichen Ziele die einzelwirtschaftlichen Ziele des Homo Oeconomicus¹⁾.

1) "Wirtschaftliche Ziele können einzelwirtschaftliche oder gesamtwirtschaftliche Ziele sein. Die einzelwirtschaftlichen Ziele umfassen das, was sich der einzelne Staatsbürger als Verbraucher oder als Produzent vornimmt; ... Die gesamtwirtschaftlichen Ziele betreffen die Volkswirtschaft als Ganzes". Bosch, Werner, Marktwirtschaft - Befehlswirtschaft, Heidelberg 1960, S.12.

II. EINE GESCHICHTLICHE UNTERSUCHUNG

A. Die Vergangenheit als die gestaltende Kraft von wirtschaftlichen Tatbeständen

Die alten gesellschaftlichen Ordnungen wurden auf einem dem Homo Oeconomicus entgegengesetzten Begriff aufgebaut. Priestertum und Kriegertum waren die Spitze der Gesellschaft und das Thema der Geschichtsschreiber. Die Historiker entwarfen von den Mächtigen des Altertums ein Bild, das keineswegs mit dem des Homo Oeconomicus übereinstimmt. In diesem Bild erscheinen sie uns, als ob sie den materiellen Egoismus überwunden hätten. Alles, was es im Lande gab, gehörte ihnen¹⁾. Aber sie konnten selbstverständlich nicht von allem Gebrauch machen, obgleich ihre Verschwendung groß war. Ihre Bedürfnisse waren im höchsten Maße befriedigt. Trotzdem hatten diese Mächtigen zahlreiche Sorgen. Sie wollten große Unternehmungen durchführen, gefürchtete Heere aufstellen, den eigenen Herrschaftsbereich ausdehnen. Auf die Bedürfnisse des einzelnen Menschen und sein Wohlergehen wurde keine Rücksicht genommen. Andere Ansätze, die vielleicht eine Anerkennung der Prinzipien eines Homo Oeconomicus hätten durchsetzen können, wurden vereitelt. Dies gelang durch die Vergötterung der Mächtigen.

-
- 1) "Babylonien und Assyrien waren absolute theokratische Monarchien, in denen der gesamte Staat dem Nationalgott gehörte, der vom König vertreten wurde. Von Gott dazu berufen, verwaltete der König in dessen Namen das Land, erließ Gesetze und führte Kriege. ... Der König konnte nach freiem Ermessen über alles verfügen, was zum Staate gehörte; es bestand für ihn kein Unterschied zwischen dem staatlichen und seinem privaten Eigentum". Furlani, Giuseppe, Art.: "Babylonien und Assyrien", in: *Historia Mundi*, Bd II, München 1953, S.316.
- "Im 'Alten Reich' (Ägyptens) wird der Pharao ... als Gott verehrt und dargestellt", Art.: "Ägypten", in: *Handbuch der Weltgeschichte* (Hrsg. Alexander Randa), Bd I, Olten-Freiburg i.Br., 1954, S.229.

Ihnen gegenüber war nur der Gehorsam erlaubt, und so verschwand allmählich jede Spur von Vernunft, denn "... ceux qui exercent l'autorité vont toujours jusqu'à ce qu'ils soient arrêtés; ils ne se bornent point là ou la raison les prescrit, mais ou la patience finit."¹⁾

Aus all dem entwickelte sich eine Moral, in der das Schöne, das Angenehme und die Gerechtigkeit allein die Mächtigen auszeichneten. N i e t z s c h e ²⁾ spricht hier von "ritterlich-aristokratischen Werturteilen". Erst durch das Christentum wurden Demut und Nächstenliebe zu ersten Tugenden im Abendland. Es entstand das, was N i e t z s c h e ³⁾ verächtlich als Sklavenmoral bezeichnete.

Bis zu Beginn der Neuzeit war der Begriff des Homo Oeconomicus noch nicht in das Denken eingedrungen. Die Vorstellungen über das Verhalten schwebten in metaphysischen Sphären. In dieser Lage bildete sich eine sittliche Anschauung heraus, die dem entspricht, was Max W e b e r ⁴⁾ "Gesinnungsethik" nannte, d.h. man sah sich

1) Montesquieu, Charles de Secondat Baron de la Brède et de, Essai sur les causes qui peuvent affecter les esprits et les caractères, in: Montesquieu-Oeuvres complètes (Bibliothèque de la Pléiade), Vol.II, Dijon 1951, S.61.

2) Nietzsche, Friedrich, Zur Genealogie der Moral, Eine Streitschrift, in: Gesammelte Werke (Münchener Ausgabe), 15.Bd, München 1925, S.291.

3) "... die Sklaven-Moral bedarf, um zu entstehen, immer zuerst einer Gegen- und Außenwelt, sie bedarf, physiologisch gesprochen, äußerer Reize, um überhaupt zu agieren - ihre Aktion ist von Grund aus Reaktion". Derselbe, S.295f.

4) "Wir müssen uns klarmachen, daß alles ethisch orientierte Handeln unter zwei voneinander grundverschiedenen, unaustragbar gegensätzlichen Maximen stehen kann: es kann 'gesinnungsethisch' oder 'verantwortungsethisch' orientiert sein. Nicht daß Gesinnungsethik mit Verantwortungslosigkeit und Verantwortungsethik mit Gesinnungslosigkeit identisch wäre. Davon ist natürlich keine Rede. Aber es ist ein abgrenztiefer Gegensatz, ob man unter der gesinnungsethischen Maxime handelt - religiös geredet: 'Der Christ tut recht und stellt den Erfolg Gott anheim' - oder unter der verantwortungsethischen: daß man für die (voraussehbaren) Folgen seines Handelns aufzukommen hat". Weber, Max, Politik als Beruf, in: Gesammelte Politische Schriften, 2.erw.Aufl., Tübingen 1958, S.539f.

in seinem Handeln den Göttern gegenüber direkt verantwortlich (auch dem König gegenüber, der als Träger des göttlichen Auftrages galt). Das erklärt das Helden-Ethos des Altertums.

Die Ausnahme jener Zeit können wir in Griechenland finden. Dort gelang es, den Reichtum, besonders im 5. Jahrh.v.Chr., beträchtlich zu steigern¹⁾. In dieser Periode fanden in Athen zahlreiche Verfassungsexperimente statt. Das Ergebnis war eine demokratische soziale Ordnung. Die ethische Grundhaltung wandelte sich zugunsten des Individuums. Die Bürger teilten in öffentlichen Diskussionen ihre Meinung mit. Der Mehrheitsentscheid war bindend für den Regierungsapparat, der seit 462 aus Jahresbeamten aller Volksschichten bestand. Solche Beamte wurden durch das Los bestimmt²⁾. Demzufolge konnte sich eine Verantwortungsethik durchsetzen, die den Zerfall der Religiosität in Athen zunehmen ließ. Die epikureische Schule versuchte sogar das Gefühl der religiösen Sünde, das die Verantwortungsethik mit sich brachte, folgendermaßen zu rechtfertigen: "Wenn die Götter das Unrecht beseitigen wollen, aber nicht können, so sind sie machtlos - wenn sie es können, aber nicht wollen, so sind sie ungerecht - wenn sie weder können noch wollen,

1) "Großgrundbesitz im archaischen Sinne gibt es nur noch in Sparta und Thessalien. In Athen ist er nahezu ganz verschwunden. Der Boden ist ganz aufgeteilt, derart, daß auch die meisten Stadtbewohner ein Stück Land besitzen, das sie durch Verwalter und Sklaven besorgen lassen. Maßgebend werden das Handwerk und der Außenhandel. Das Handwerk beginnt in Athen industrialisiert zu werden. Freilich werden weitgehend Sklaven in solchen 'Fabriken' eingesetzt; sie arbeiten billig, so daß das freie Handwerk in eine sehr bedrängte Lage kommt. Andererseits kann sich der athenische Export in entsprechendem Umfang entwickeln. Der Reichtum konzentriert sich bei den großen Fabrikanten und bei den Kaufleuten. Generell ist das 5.Jh. die Zeit des größten materiellen Reichtums Athens.", Art.: "Klassische Epoche", in: Handbuch der Weltgeschichte, a.a.O., S.471.

2) ebenda.

sind sie überhaupt keine rechten Götter; wenn sie es endlich aber können und wollen, warum tun sie es dann nicht?"¹⁾

Diese Gesinnung rückte bestimmte Eigenschaften, die denen des Homo Oeconomicus nahekommen, in den Vordergrund des Philosophierens; dies gilt vor allem für die Sophisten.

Mit der Schilderung dieses Zeitabschnitts beginnen einige Dogmengeschichten²⁾; andere vernachlässigen dagegen die erste Ausbildung des Begriffes des Homo Oeconomicus und untersuchen nur dessen Entwicklung seit dem 18. Jahrhundert³⁾.

Leider wird nirgends deutlich, welche Bedeutung dem Zusammenhang von Reichtum, Pluralismus, Verantwortungsethik und Homo Oeconomicus zukommt. Damit wird auf eine tiefergreifende Darstellung dessen verzichtet, was wir als wirtschaftlichen Behaviorismus kennzeichnen (siehe S.5).

Die Geschichte Athens beweist uns, daß damals diese Verkettung in Erscheinung zu treten begann. Der Prozeß wäre vielleicht in einem abstrakten Modell so zu erklären:

1. Der Reichtum entwickelt sich; d.h. Steigen des Netto-Sozialproduktes pro Kopf.
2. Neben den bis dahin Mächtigen erscheinen andere (entweder Individuen oder Kollektive), die durch die materielle Macht, die aus der Steigerung des Reichtums entspringt, allmählich in der Gesellschaft an Bedeutung gewinnen. Diese fordern Vorrechte oder bekämpfen wenigstens die Konzentration.

1) Art.: "Klassische Epoche", in: Handbuch der Weltgeschichte, a.a.O., S.459.

2) Vgl. Gonnard, René, Histoire des doctrines économiques, Paris 1922 und Schumpeter, Joseph Alois, History of Economic Analysis, New York 1954.

3) Vgl. Nogaro, Bertrand, Le développement de la pensée économique, Paris 1944 und Blang, Mark, Economic Theory in retrospect, Homewood (Ill.) 1962.

solcher Vorrechte, die bis dahin jene Mächtigen für sich allein beansprucht haben. Mit der Zeit nimmt die soziale Ordnung mehr oder weniger pluralistische Züge an.

3. Als Folge des Pluralismus treten in einzelnen Menschen die ersten ethischen Konflikte gegenüber pluralistischen Organen auf. Denn der Einzelne sieht sich nunmehr vor Forderungen gestellt, die nicht immer mit seiner Gesinnung zu vereinbaren sind. Damit beginnt sich die Verantwortungsethik durchzusetzen.
4. Durch eine solche Kette von Reaktionen wird ein Verhalten ausgelöst, aufgebaut vor allem auf dem Selbstinteresse und der Vorherrschaft der Vernunft. Das bedeutet ein Handeln nach den Prinzipien des Homo Oeconomicus.

Diese Aufeinanderfolge von Ursachen und Wirkung tritt jedoch nur dann ein, wenn eine "relativ große" Reichtumsvermehrung vorhanden ist. Vergleichen wir sie mit einem anschwellenden Strom, der noch durch irgendwelche Dämme gestaut wird, so vermögen diese Barrieren zwar eine zeitlang standzuhalten, wird die Kraft des Wassers im Verhältnis zum Widerstand aber zu gewaltig, so brechen die Dämme.

Die Verbindung zwischen Reichtum und Homo Oeconomicus kann nur nach der Realisierung eines bestimmten Reichtumsgrades stattfinden¹⁾, denn im Zustand der Armut wird das

1) Ein ähnliches Ergebnis deutet die von Stackelberg dargestellte Angebotskurve der Arbeit an: Die Steigerung des Lohnes kann nur von einer bestimmten Höhe an die Reaktion eines Homo Oeconomicus hervorrufen.
Vgl. v. Stackelberg, Heinrich, a.a.O., S.281.

Selbstinteresse als verwerflich empfunden¹⁾. Ein dem Homo Oeconomicus entsprechendes Verhalten stößt im Zustand der Armut leicht auf Widerstand und gilt als Sünde²⁾. Andererseits gibt es im Zustand der Armut nur wenige, die sich nach den Prinzipien eines Homo Oeconomicus verhalten können, denn die soziale Kluft pflegt dann sehr groß zu sein. Die Mächtigen haben zuviel Vermögen, folglich ist für sie ein derartiges Verhalten

-
- 1) David H u m e und John L o c k e vertraten bereits diese Auffassung. "Self-interest cannot injure anybody in a world of abundance, as L o c k e had shown, though self-interest does injure others in a world of scarcity, as H u m e had shown". Commons, John R., Institutional Economics, Its Place in Political Economy, Vol. I, Madison 1959, S. 161. Um H u m e und L o c k e selbst zu Wort kommen zu lassen, seien folgende Sätze wiedergegeben: "The public, even in less urgent necessities, opens granaries, without the consent of proprietors ... Would an equal partition of bread in a famine, though effected by power and even violence, be regarded as criminal or injurious?" Hume, David, The Philosophical Works of David Hume, Vol. IV, S. 182, zitiert nach Commons, John R., a.a.O., S. 141. "Though the earth, and all inferior creatures, be common to all men, yet every man has a property in his own person: this nobody has any right to but himself. The labour of his body, and the work of his hands, we may say, are properly his. Whatsoever then he removes out of the state that nature hath provided and left it in, he hath mixed his labour with, and joined to it something that is his own, and thereby makes it his property ... For this labour being the unquestionable property of the labourer, no man but he can have a right to what that is once joined to, at least where is enough, left in common for others." Locke, John, The Works of John Locke, Vol. V, Two Treatises on Government. Secs. 26-27, zitiert nach Commons, John R., a.a.O., S. 33.
- 2) Das war die Haltung der Scholastiker im Mittelalter: Verbot des Zinses, Kritik an den "artes pecuniativae", die Frage eines gerechten Preises, eines gerechten Lohnes.

überflüssig. Den Armen fehlt die notwendige Erfahrung, die dazu erforderlich wäre¹⁾. Hierin vereinen sich die Niedrigen bewußt oder unbewußt mit den Mächtigen.

So kommt eine Koalition zustande, deren besondere Art aber das Dasein des Homo Oeconomicus ausschaltet. In den Modellen der Spieltheorie wird die Koalition als rationelles Verhalten aufgefaßt, da die betreffenden Mitspieler den Weg der Koalition wählen, um damit ihren Nutzen zu maximieren²⁾. In Wirklichkeit trifft es sogar häufig zu, daß die Mitspieler unter dem Einfluß von psychischen Faktoren eine Koalition bilden, die folglich nicht von rationalen Merkmalen bestimmt ist. Jene psychischen Faktoren können aus der Angst vor der Vernichtung entstehen. Diese Koalition hält sich sowohl in einer gleichbleibend armen wie auch in einer wenig wachsenden armen Wirtschaft. Im ersten Falle gilt: was der eine gewinnt, verliert der andere. Aber der kleinste Verlust kann leicht jemandes Vernichtung bedeuten. Das wirtschaftliche Spiel des Lebens ist unvermeidlich. Deshalb empfiehlt sich eine Koalition mit dem, für den ein Verlust nicht gleich die Vernichtung mitbringt. Die Mächtigen werden die Koalition annehmen, denn ihre Macht wird dadurch anerkannt und jeder Widerstand vermindert. Sie fordern vielleicht besondere Rechte, wie Herrendienste, Schollenpflichtigkeit, Heiratskonsens, die aber oft durch Geld abgelöst wurden³⁾, oder sie fordern einfach die Passivität der anderen. So umgehen die Mächtigen das Verhalten des Homo Oeconomicus.

-
- 1) Das liegt im Kern von V e b l e n s Theorie der "Leisure Class". Vgl. Veblen, Thorstein Bunde, Theorie der feinen Leute. Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen, Deutsche Übersetzung, Köln-Berlin, o.J.
 - 2) "Each player is assumed to be 'rational' in the sense that, given two alternatives, he will always the one prefers, i.e., the one with the larger utility". Luce, Robert Duncan und Raiffa, Howard, Games and Decisions. A study of the behavioral models project, New York 1957, S.55.
 - 3) Art.: "Burg und Stadt, Wirtschaft und Gesellschaft der Feudalzeit", in: Handbuch der Weltgeschichte, Bd II, a.a.O., 1956, S.1246.

Nehmen wir an, daß die arme Wirtschaft wenn auch nicht stark, so doch in gewissem Maße wächst. Trotzdem dauert dann die Koalition an, denn noch bestimmen vorwiegend die eigenen Verluste und nicht die neue Steigerung des Reichtums die Größe der Ergebnisse sowie auch die Strategie. Die Vernichtung oder annähernde Vernichtung eines Mitspielers steht dabei also immer noch stark im Bereich der Möglichkeit. Die Steigerung des Reichtums konzentriert sich nun bei den Mächtigen. Eine derartige Koalition findet unter folgenden Umständen nicht statt:

1. Wenn sich die Spieler in großer Zahl in wirtschaftlich guter Lage befinden und ein Verlust deshalb nur selten eine Vernichtung bedeutet (gleichbleibende reiche Wirtschaft oder wachsende reiche Wirtschaft).
2. Wenn die Steigerung des Reichtums in einer armen Wirtschaft groß genug ist, um die möglichen Ergebnisse des wirtschaftlichen Spieles vermehren zu können, so daß man nicht immer mit eigenem Verlust oder gar eigener Vernichtung rechnen muß (stark wachsende arme Wirtschaft).

Da der einzige Weg für eine gute wirtschaftliche Lage einer großen Zahl der Mitspieler nur im zweiten Fall gegeben ist, so bleibt eine große Steigerung des Reichtums als erste und notwendige Bedingung für das Verschwinden der oben genannten Koalitionen.

Daraus geht hervor, daß bei diesen Koalitionen der materielle Egoismus vom Pessimismus gebremst wird, denn der Mensch neigt dazu, die Vernichtung nicht wie jedes andere Ergebnis zu betrachten, sondern schätzt - beeinflußt von den psychischen Faktoren - die Möglichkeit einer Vernichtung so negativ ein, daß andere gute mögliche Ergebnisse nicht für sein Verhalten bestimmend werden können. Die Gesellschaft ist dann der Gegensatz einer

"Societas Oeconomica", und die wirtschaftlichen Probleme, die sie zweifellos hat, können nicht unter der Voraussetzung gelöst werden, daß alle Wirtschaftssubjekte sich wie ein Homo Oeconomicus verhalten.

Aus unseren Betrachtungen ergibt sich, daß der Unterschied zwischen n-Personen-Nullsummen- und n-Personen-Nicht-Nullsummen-Spielen¹⁾ keineswegs als Unterschied zwischen einer Wirtschaft mit Homines Oeconomici als Mitgliedern und einer anderen mit Nicht-Homines-Oeconomici als Mitgliedern aufzufassen ist. Auch soll man nicht annehmen, daß nur eine Volkswirtschaft mit Homines Oeconomici der einzige Untersuchungsstoff der Wirtschaftswissenschaft sein könne und daß alles andere zur reinen Soziologie gehöre. Auch eine Volkswirtschaft, deren Wirtschaftssubjekte nicht ständig nach den Prinzipien des Homo Oeconomicus handeln, ist Gegenstand der Wirtschaftswissenschaft, die nur dann zu einer allgemeinen Wirtschaftstheorie gelangen kann.

Das Beispiel einer entgegengesetzten Meinung bieten die Darlegungen von Neumann und Morgenstern²⁾, die in ihrem Buch "Spieltheorie und wirtschaftliches Verhalten" schreiben: "So spiegelt die Unterscheidung zwischen Nullsummen- und Nicht-Nullsummen-Spielen bis zu einem gewissen Grad die Unterscheidung zwischen rein sozialen und sozialökonomischen Fragen wider". Damit setzen sie zwei Annahmen:

1. Der Homo-Oeconomicus existiert nur bei den Nicht-Nullsummen-Spielen.
2. Die Wirtschaftswissenschaft soll sich nur mit dem Homo Oeconomicus beschäftigen.

1) "It is important to know whether or not the sum of the payoffs, counting winnings as positive and losses as negative, to all players is zero. If it is, the game is known as a zero-sum game. If it is not, the game is known (mathematicians are not very imaginative at times) as a non-zero-sum game". Williams, John Davis, The Compleat Strategyst, 6.Aufl., New York-Toronto-London 1954, S.15.

2) v. Neumann, John, und Morgenstern, Oskar, Spieltheorie und wirtschaftliches Verhalten, Deutsche Übersetzung, Würzburg 1961, S.523.

Wir haben schon erwähnt, daß im alten Athen die besagte Verkettung von Reichtum, Pluralismus, Verantwortungsethik und Homo Oeconomicus sich zu bilden begann, daß aber die Entwicklung des Reichtums nicht groß genug war, um den Damm zwischen Verantwortungsethik und Homo Oeconomicus entscheidend zu durchbrechen.

Mumford¹⁾ erklärt hierzu: "Archimedes founded the science of hydrostatics and made decisive contributions to mechanics. But these inventions and discoveries did little to lighten labor: steam or clockwork was used merely to open temple doors without human hand- and thus superstitiously heightened the religious awe of the worshiper."

Der Beitrag der Römer zur Entstehung des Homo Oeconomicus ist kaum bedeutsam. Der ökonomische Reichtum Roms entwickelte sich langsam in einem Volke, dessen Denken und Handeln weit mehr auf Kriege als auf wirtschaftliche Aufgaben abgestellt war. "Ackerbau und Viehzucht waren die Grundlage des römischen Wirtschaftsgetriebes; Handwerk und Handel hatten bis gegen das Ende der sogenannten Königszeit nur geringe wirtschaftliche Bedeutung. Der noch zu Zeiten Cäsars geltende oberste Grundsatz der Landwirtschaft, keine Werkzeuge und Lebensmittel zu kaufen, die man im eigenen Betriebe selbst herzustellen vermochte, wurde in den ältesten Zeiten noch weit strenger und engherziger befolgt."²⁾

Unter solchen Umständen konnte sich das wirtschaftliche Leben Roms nicht entwickeln; als es allmählich vor allem durch die Handelsschifffahrt³⁾ aktiviert wurde, kam

1) Mumford, Lewis, The Condition of Man, New York 1944, S.37.

2) Cunow, Heinrich, Allgemeine Wirtschafts-geschichte, Bd II, Berlin 1927, S.56.

3) Der Schiffsverkehr wurde nicht als eine selbständige Tätigkeit betrieben, wie später in den Republiken Italiens, sondern war mit dem eigenen Güterbedarf Roms eng verbunden und eine Art Staatsmonopol.

es dennoch nicht zu der Verkettung von Reichtum, Pluralismus, Verantwortungsethik und Homo Oeconomicus. Denn ein selbständiger Handelsstand, der einer breiten Bevölkerungsgruppe den für die Verkettung notwendigen materiellen Aufstieg ermöglicht hätte, bildete sich nicht. In der Dogmengeschichte der Nationalökonomie finden allenfalls die sogenannten "scriptores de re rustica" Erwähnung. Dagegen haben die Römer ihr Denken darauf gerichtet, was sie vor Augen hatten, nämlich die Koalitionen. Das Ergebnis war die Schöpfung des Römischen Rechtes.

Doch der Aufstieg des Homo Oeconomicus begann erst mit dem Mittelalter, wobei wir uns darüber klar sein müssen, daß sich die Ausprägung des Homo Oeconomicus nicht überall gleichzeitig vollzog, sondern sich in einigen Ländern früher als in anderen beobachten läßt. Um zu einer tieferen Betrachtung zu gelangen, verfolgen wir historisch die nach unserer Ansicht bestimmende Ursache, nämlich die erhebliche Mehrung des Reichtums. Dabei erkennen wir diese Reihenfolge:

1. Epoche der Handelsrevolution.
2. Epoche der industriellen Revolution.
3. Moderne Volkswirtschaft.

Diese Stufenfolge ist nicht nur historisch begründet, sondern auch logisch zur Rechtfertigen. Die menschliche Arbeit als einzige Kraft kann keine große Gütererzeugung bewirken und keine zahlreichen Dienste leisten. Das ist nur möglich, wenn der Mensch für seine Zwecke auch die mächtigen Kräfte der Natur nutzt.

Die erste wichtige Kraft, die der Mensch in diesem Sinn gebrauchte, da sie die geringsten technischen Probleme bot, war der Wind. Eine entsprechend größere Ergiebigkeit wurde mit seiner Nutzung für die Beförderung von Gütermengen vieler Länder erreicht. So war der Seehandel die Basis, auf welcher die blühende Wirtschaft der

mittelalterlichen Republiken Italiens ruhte. Die Italiener waren sich dieser besonderen Position bewußt und verteidigten sie mit allen Kräften. Die Instrumente ihrer Politik, wie das Gästerecht und das Stapelrecht, wurden bald von anderen Ländern übernommen¹⁾.

Die Tendenz der Verkehrswirtschaft, zunehmende Gütermengen über weite Entfernungen zu befördern, löste die sogenannte "Handelsrevolution"²⁾ aus. Mit ihr verbreiteten sich neue Institutionen wie die Banken, neue Arten des Geldverkehrs wie der Wechsel, und neue Vorkehrungen zur Deckung von Risiken wie die Seeversicherung. Die Prinzipien des Homo Oeconomicus wurden für das Handeln von mehr und mehr Menschen ausschlaggebend. Der Bereich der Ideen blieb nicht unberührt von solchem Einfluß; so veröffentlichte der Franziskanermönch Luca P a c i o l i 1494 eine Abhandlung über die Doppelte Buchführung, die dem Homo Oeconomicus helfen sollte, eine genaue Ordnung und Kontrolle seiner Geschäfte vorzunehmen. P a c i o l i³⁾ selbst schrieb: "Das Ziel eines jeden Kaufmannes ist die Erwerbung eines erlaubten und angemessenen Gewinns

1) "Auf die Spitze getrieben war dies Gästerecht in Venedig, wo den Deutschen jede Weiterreise ins Mittelmeer verboten war, wofür man ihnen auf der anderen Seite den Handel nach Deutschland vorbehielt." Hauss herr, Hans, Wirtschaftsgeschichte der Neuzeit vom Ende des 14. bis zur Höhe des 19. Jahrhunderts, Köln 1960, S.22.

"On the few rare occasions before the end of the fourteenth century when they (the English seamen) tried to sail into the Mediterranean they were heavily punished for their audacity by the sailors and privateers of Genoa." Postan, Michael Moissey, Spread of Techniques, Italy and the Economic Development of England in the Middle Ages, in: The Journal of Economic History, Vol. XI, New York 1951, S.342.

2) Deutsche Übersetzung des Ausdrucks "Commercial Revolution", vgl. Lopez, Roberto Sabatino, Italian Leadership in the Medieval Business World, in: The Journal of Economic History, Vol.VIII, New York 1948, S.63.

3) Pacioli, Luca, Abhandlung über die Buchhaltung 1494 (Summa de arithmetica, geometria, proportionone et proportionalita), Übersetzung u. Bearb. von Balduin Penndorf, Stuttgart 1933, S.90.

für seinen Unterhalt". Der Handelsgewinn war nicht mehr umstritten, und die Art, wie man ihn steigern konnte, war das Thema einer Reihe neuer Untersuchungen, die den Weg zum Merkantilismus bahnen halfen.

Die oben erörterte Verkettung von Reichtum, Pluralismus, Verantwortungsethik und Homo Oeconomicus sei in einem Schema veranschaulicht, das auf der S.21 wiedergegeben wird (Bild 1).

Max Weber hat zu Anfang unseres Jahrhunderts das Verhältnis des Protestantismus zum Kapitalismus im Sinne eines "Systems des Homo Oeconomicus" untersucht und darauf hingewiesen, daß die protestantische - speziell calvinistische - Wertauffassung den Kapitalismus förderte, indem das Bemühen um irdisches (materielles) Glück gegenüber dem Streben nach Seligkeit im Jenseits betont wurde. Keinesfalls aber unterstellte er, daß der Kapitalismus das Ergebnis der Reformation sei. Max Weber ¹⁾ schrieb ganz klar: "Aber andererseits soll ganz und gar nicht eine so töricht-doktrinaire These verfochten werden wie etwa die, daß der 'kapitalistische Geist' (immer in dem provisorisch hier verwendeten Sinn dieses Wortes) nur als Ausfluß bestimmter Einflüsse der Reformation habe entstehen können oder wohl gar: daß der Kapitalismus als Wirtschaftssystem ein Erzeugnis der Reformation sei."

Die Tabelle, die unsere These veranschaulicht, zeigt, daß der Reichtumszuwachs, der so stark war, daß er störend auf den vorhandenen politischen und ethischen Rahmen einwirkte, die entscheidende Ursache der allgemeinen Durchsetzung der Prinzipien des Homo Oeconomicus war. Alle diese neuen Erscheinungen brachten eine gesellschaftliche Ordnung hervor, die in einem engeren Verhältnis zur

1) Weber, Max, Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus, in: Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie, Tübingen 1947, S.83.

Land	Städte	Steigerung des Reich- tums	Politischer Pluralismus	Verantwor- tungsethik	Homo Oecono- micus
Italien	Venedig Genua		Selbstregierung der Städte (11.-12.Jh.)	Krise des Papsttums 14.-15.Jh.	Durchsetzung
Frank- reich	Marseille	durch	Selbstverwaltung und große Frei- heiten (13. Jh.)	Reformation 16.Jh.	der Prinzipien
Spanien (Arago- nien- Katalo- nien)	Barcelona ¹⁾	Seehandel	Konflikte mit der Monarchie (14.Jh.)	Aufklärung 17.-18.Jh.	des Homo Oeconomicus
Belgien (Flan- dern)	Gent		Unabhängigkeit während des Hundertjährigen Krieges und Machtaufstieg (14.-15.Jh.)		
England	London ²⁾		Selbstverwaltung. Revolution gegen die Monarchie (17.Jh.)		
Deutsch- land	Hamburg Bremen		Hamburg: Selbstverwaltung (13.Jh.) Bremen: Politische Unabhängig- keit (13.Jh.)		

1) Am selbständigsten und selbstbewußtesten zeigen sich die katalanischen Cortes in der 'Generalidad de Barcelona' vertreten, so daß sie in offenen Konflikt mit der Monarchie geraten, womit auch andernorts Barcelonases sich greifende Macht Widerstand weckt". Die iberische Halbinsel (1295-1474), in: Handbuch der Weltgeschichte, a.a.O., Bd. II, S. 1646.

Nicht nur Häfen, sondern auch die Binnenstädte hatten eine blühende Wirtschaft. Oft veranstalteten sie Messen. Ihre Prosperität aber können wir als Folge des regen Güterverkehrs zu Lande ansehen, der sich aus einem ausgedehnten Seehandel ergab. Der Landhandel allein konnte nicht die Verketzung von Reichtum, Pluralismus, Verantwortungsethik und Homo Oeconomicus hervorgerufen. Ein Präzedenzfall von der Blüte des Seehandels und der Selbstständigkeit der Städte liefern die Phönizier. Die obengenannte Verketzung erfolgt bei ihnen jedoch nicht und die Phönizier kamen dem Homo Oeconomicus weniger nahe als die Griechen (vgl. S. 10 ff.).

2) 1642 Erster Bürgerkrieg.- 1648 Zweiter Bürgerkrieg, mit dem Sieg Cromwells.- 1651 Navigationsakte.

"Societas Oeconomica" stand. Die Reformation war für die alte Ordnung nur eine dieser Erscheinungen gewesen.

Die Steigerung des Reichtums durch die Industrie bildet die zweite Stufe unseres Entwicklungsschemas. Der Mensch benutzt für seine Zwecke eine andere natürliche Energie, die Dampfkraft. James Watt erfand 1765 die Dampfmaschine, und ihre produktionstechnische Nutzung verursachte erneut die Verkettung von Reichtum, Pluralismus, Verantwortungsethik und Homo Oeconomicus. So kam die industrielle Revolution zustande, deren Ergebnis eine zusätzliche Verbreitung und Bekräftigung der Prinzipien des Homo Oeconomicus war (siehe Bild 2, S.23).

Als dritte Stufe gilt uns die moderne Volkswirtschaft, deren Energiebedarf mehr und mehr durch Elektrizität gedeckt wird, sei diese nun durch Kohle, Wasser oder wie künftig zu erwarten, durch Atomenergie erzeugt.

Hier muß auf die wichtige Rolle hingewiesen werden, die das Kapital (im Sinne von produzierten Produktionsmitteln) spielt. Das ist nichts anderes als das, was Böhm-Bawerk mit dem "Gesetz von der Mehrergiebigkeit der kapitalistischen Produktionsumwege" meinte¹⁾. Die neuen Produktionskräfte beeinflussen nicht nur unmittelbar die Erzeugung von Konsumgütern, sondern auch die von Kapitalgütern, und somit auch mittelbar wieder die Gewinnung von Konsumgütern.

Die Steigerung des Reichtums wirkt, nachdem sie eine bestimmte Grenze überschritten hat, dem Homo Oeconomicus wieder entgegen. Dies Phänomen wird in einer umfangreichen Literatur, die sich vor allem auf die USA bezieht,

1) "Die letztere Methode erfordert ein Opfer an Zeit, bringt aber einen Vorteil an der Masse des Produkts, der, wenn auch in abnehmendem Maße, sich an sukzessive Verlängerungen des Produktionsumweges anzuknüpfen pflegt." v. Böhm-Bawerk, Eugen, Positive Theorie des Kapitales, 4. Aufl., Jena 1921, S.121.

Steigerung des Reichtums	Politischer Pluralismus	Verantwortungsethik	Homo Oeconomicus
durch die Dampfmaschine (1765)	Entstehung der modernen politischen Parteien (Kon- servative, Liberale, Demokraten und später auch katholisch-konfes- sionelle und sozialisti- sche Parteien)	Verantwortung der proletarischen Klassen (Klassen- kampfideologie) Verantwortung des Staates (Hegelsche Ideologie) Alleinige Verant- wortung des Indi- viduums (Anarchis- mus) 	Bekräftigung der Prinzipien des Homo Oeconomicus

beschrieben und kritisiert¹⁾. Denn in den Vereinigten Staaten sind die Tatbestände eines starken Reichtumszuwachses und zunehmender Abwendung von der Verhaltensweise des Homo Oeconomicus sichtbar geworden.

Die bisherigen Darlegungen führen zum Ergebnis, daß der Homo Oeconomicus mit dem allgemeinen Entwicklungsstand der Wirtschaft in Beziehung steht. Wenn wir von dem Modell der wirtschaftlichen Wachstumsstadien R o s t o w s²⁾ Gebrauch machen (wirtschaftlicher Aufstieg, Reifestadium und Zeitalter des Massenkonsums), so läßt sich behaupten, daß der Aufstieg eine Verbreitung der Prinzipien des Homo Oeconomicus mit sich bringt; gibt es doch in dieser Phase Bereiche der Volkswirtschaft, in denen Handlungen, wie sie ein Homo Oeconomicus vornehmen würde, noch nicht stark ausgeprägt sind. Das Reifestadium bedeutet dagegen die maximale allgemeine Anpassung der Wirtschaftssubjekte an das Verhalten eines Homo Oeconomicus. Das Zeitalter des Massenkonsums begünstigt seinerseits eine zunehmende Entfremdung gegenüber dem Homo Oeconomicus: psychische und soziologische Faktoren verursachen nun zunehmende Divergenzen zwischen dem Verhalten der realen Wirtschaftssubjekte und dem eines

1) Vgl. Packard, Vance, Die große Verschwendung, Deutsche Übersetzung, Düsseldorf 1961.
Derselbe, Die geheimen Verführer, Deutsche Übersetzung, Düsseldorf 1958.

Galbraith, John Kenneth, Gesellschaft im Überfluß, Deutsche Übersetzung, München - Zürich 1958.
Stiftung "Im Grüene", Verschwendung als Wirtschaftsphilosophie?, Düsseldorf u. Wien 1962 (mit Aufsätzen von P a c k a r d , D u t t w e i l e r und H a b e r l e r).

2) Rostow, Walt Whitman, Stadien wirtschaftlichen Wachstums, Eine Alternative zur marxistischen Entwicklungstheorie, Deutsche Übersetzung, Göttingen 1960.

Homo Oeconomicus¹⁾). Im Laufe dieser Arbeit werden die Verhaltensunterschiede zwischen realen Wirtschaftssubjekten und einem Homo Oeconomicus als wirtschaftliche Abweichungen bezeichnet.

Das Verhalten der realen Wirtschaftssubjekte beruht auf wirtschaftlicher Rationalität und Irrationalität. Diese beiden Bereiche jedoch erscheinen dabei nicht deutlich getrennt, sondern sie durchdringen sich allmählich.

Die wirtschaftliche Irrationalität bei den einzelnen Handlungen (d.h. die Abweichungen) läßt sich wie folgt klassifizieren:

1. Bewußte Abweichungen. Das Wirtschaftssubjekt weiß genau, daß sein Verhalten mit den Prinzipien des Homo Oeconomicus in Widerspruch steht. Trotzdem führt es die Handlungen durch.

2. Unbewußte Abweichungen. Das Wirtschaftssubjekt weiß nicht, daß sein Verhalten mit den Prinzipien des Homo Oeconomicus zusammenstößt.

Die bewußten wie die unbewußten Abweichungen können autonom oder induziert sein. Autonom sind die Abweichungen, wenn sie im Inneren des Wirtschaftssubjektes selbst ihren Ursprung haben. Sie bilden sich spontan, ohne einen Einfluß zu benötigen, der außerhalb des Wirtschaftssubjektes liegt. Die induzierten Abweichungen dagegen kommen durch einen äußeren Einfluß zustande.

Das Verhalten eines Erpreßten gilt als Beispiel induzierter bewußten Abweichungen. Ein Verbraucher, der von

1) Von der Einstufung des Verhaltens nach der wirtschaftlichen Entwicklung sprach schon C o n d i l l a c . Er unterschied ein grobes Leben (vie grossière), ein einfaches Leben (vie simple) und ein behagliches Leben (vie molle). Vgl. Condillac, Etienne Bonnot Abbé de, Le commerce et le gouvernement considérés relativement l'un à l'autre, Oeuvres philosophiques de Condillac, Vol.2 (Vol. XXXIII des Corpus général des philosophes français publié sous la direction de Raymond Bayer), Paris 1948, S.305ff.

der Werbung stark beeinflusst wird, weist induzierte unbewußte Abweichungen auf. Ein Menschenfreund bietet mit seinem Verhalten ein Beispiel autonomer bewußter Abweichungen. Autonome unbewußte Abweichungen bietet das Verhalten eines einheimischen Ackerlandbesitzers an der Costa del Sol (Südspanien) an, der am Anfang des Fremdenverkehrsbooms in jenem Gebiet das Land für einen geringen Preis verkaufte und sogar sich zufrieden zeigte, einen Käufer für seinen kaum fruchtbaren Landstreifen gefunden zu haben.

Die Gesamtheit der wirtschaftlichen Abweichungen aller Wirtschaftssubjekte einer bestimmten Gesellschaft soll mit dem Ausdruck "Abweichungsfonds" bezeichnet werden. Die Größe des Abweichungsfonds zeigt, wie weit eine Gesellschaft vom Ideal einer "Societas Oeconomica" entfernt ist. Der wirtschaftliche Abweichungsfonds verteilt sich auf verschiedene Institutionen und Individuen; der einzelne Anteil soll als Irrationalitätsanteil bezeichnet werden (siehe auch S.61).

B. Der Mensch als Erforscher und Gestalter von wirtschaftlichen Tatbeständen

1) Die Wirtschaftssysteme

Es ist zu fragen, ob die Prinzipien des Homo Oeconomicus als Symptom des Kapitalismus angesehen werden dürfen. Die Antwort hängt davon ab, was unter dem Begriff "Kapitalismus" zu verstehen ist. Hierüber aber besteht keine einhellige Meinung. Wenn Marx sich auf die kapitalistische Gesellschaft bezog, meinte er eine Gesellschaft, in der sich ein Mehrwert bildet und daraus eine Kapitalakkumulation folgt. Nach der Marxschen Theorie liegt ein sol-

cher Vorgang im Wesen des kapitalistischen Systems selbst begründet; keinesfalls werde er durch ein ausgeprägteres oder geringeres rationales Verhalten der Kapitalisten bestimmt¹⁾. M a r x ist der Meinung, daß der Aberglaube den Kapitalisten verblende²⁾, und man kann daher annehmen, daß Marx den Kapitalisten für außerstande hält, als Homo Oeconomicus zu handeln. So sind Kapitalismus - im Sinne M a r x ' - und Homo Oeconomicus nicht zu vereinbaren.

Nach Auffassung anderer Autoren ist der Kapitalismus durch folgende Merkmale gekennzeichnet:

1. Die Möglichkeit der Profitbildung³⁾.
2. Das Vorhandensein von Kapital (produzierten Produktionsmitteln) im Produktionsprozeß⁴⁾.
3. Der Privatesitz von Betrieben (Individualistische Wirtschaftsweise)⁵⁾.
4. Die Existenz des Geldes (Geldwirtschaft)⁶⁾.

-
- 1) "Die Schöpfung von Mehrwert findet die nötigen Produktionsmittel, d.h. hinreichende Akkumulation von Kapital vorausgesetzt, keine andere Schranke als die Arbeiterbevölkerung, wenn die Rate des Mehrwerts, also der Exploitationsgrad der Arbeit, und keine andere Schranke als den Exploitationsgrad der Arbeit, wenn die Arbeiterbevölkerung gegeben ist". Marx, Karl, Das Kapital, Bd III, Berlin 1961, S.271.
 - 2) "Aller Gedanke an gemeinsame, übergreifende und vorsehende Kontrolle der Produktion der Rohstoffe macht Platz dem Glauben, daß Nachfrage und Zufuhr sich gegenseitig regulieren werden. Der Aberglaube der Kapitalisten ist hier so grob, daß selbst die Fabrikinspektoren wieder und wieder in ihren Berichten darüber die Hände über dem Kopf zusammenschlagen". Derselbe, S.142f.
 - 3) Stellungnahme von Traub, Gottfried, Ethik und Kapitalismus, Heilbronn 1904, S.8ff, zitiert nach Diehl, Karl, und Mombert, Paul, in: Ausgewählte Lesestücke zum Studium der politischen Ökonomie, Karlsruhe 1923, Bd XV, S.20.
 - 4) Zitiert nach Diehl, Karl, und Mombert, Paul, a.a.O., S.20.
 - 5) Dieselben, S.21.
 - 6) Stellungnahme von B r e n t a n o . Zitiert nach Diehl, Karl, und Mombert, Paul, a.a.O., S.22.

Aus dieser - nicht erschöpfenden - Charakterisierung kann nicht gefolgert werden, daß der Homo Oeconomicus dem Wirtschaftssystem des Kapitalismus eigentümlich ist.

Eine dritte Gruppe von Autoren¹⁾ ist der Meinung, daß der Kapitalismus durch das Postulat der wirtschaftlichen Rationalität gekennzeichnet wird. Hiernach wäre eine unmittelbare Verbindung zwischen Homo Oeconomicus und Kapitalismus gegeben.

Das Postulat freier Wahlmöglichkeit zwischen verschiedenen Alternativen für Unternehmer und Konsumenten, wie es R o b b i n s ²⁾ für die Kennzeichnung des Kapitalismus beansprucht, bringt nach unserer Meinung ebenfalls keine eindeutige Verbindung zwischen Kapitalismus und Homo Oeconomicus zustande. Die freie Auswahl ist nicht gleichbedeutend mit einem Handeln gemäß den Prinzipien des Homo Oeconomicus, da das Wirtschaftssubjekt seine freien Entscheidungen anders treffen kann.

Wenn wir hingegen die Tatsache hervorkehren, daß die Existenz des Kapitalismus einen gewissen wirtschaftlichen Entwicklungsgrad verlangt, und wenn wir diese Entwicklungsphase mit unserer "Steigerung des Reichtums" identifizieren, so müssen wir der oben vorgetragenen dritten Meinung folgen und die Prinzipien des Homo Oeconomicus als notwendiges Kennzeichen des Kapitalismus ansehen, wobei der Homo Oeconomicus als idealtypisches Wirtschafts-

1) Stellungnahme von Max Weber, Eucken, Hayek, Ludwig von Mises. Vgl. Heimann, Eduard, Art.: "Kapitalismus", in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Bd 5, Tübingen - Göttingen 1956, S.510.

2) "Now, as Professor Mises has emphasised, given central ownership and control of the means of production, the registering of individual pulls and resistances by a mechanism of prices and costs is excluded by definition. It follows therefore that the decisions of the executive must necessarily be 'arbitrary'. That is to say, they must be based on its valuations - not on the valuations of consumers and producers." Robbins, Lionel, a.a.O., S.18f. Sperrung von uns.

subjekt am stärksten beim Hochkapitalismus anzuerkennen ist.

Wir müssen nunmehr prüfen, welche Stellung der Homo Oeconomicus in den Wirtschaftssystemen des Kommunismus und Sozialismus einnimmt.

In einer kommunistischen Volkswirtschaft ist der Mensch vollkommen anders strukturiert als ein Homo Oeconomicus. So sollen z.B. im platonischen Kommunismus die für die Gesellschaft Verantwortlichen in einer sozialen Askese leben, um sich so vor Gewinnstreben oder Neid zu bewahren¹⁾.

Im Kommunismus marxistisch-leninistischer Prägung wird das gesellschaftliche Prinzip "Jedem nach seinen Fähigkeiten", das den Homo Oeconomicus fördert, ausgeschaltet und durch das Prinzip "Jedem nach seinen Bedürfnissen" ersetzt²⁾. So erdenkt L e n i n ³⁾ ein neues menschliches Handeln, das kein Anzeichen von Eigennutz zeigen wird. Von rationalem Verhalten ist bei ihm keine Rede.

Man muß sich darüber klar sein, daß der Mensch keinesfalls seiner Natur nach rational wirtschaftet, sondern durch die Knappheit der Mittel im Vergleich mit den unbe-

1) Platon, Der Staat (Hrsg. Otto Apelt), Leipzig 1944, unveränderter Abdruck der 6.Aufl., von 1923, S.132.

2) Marx, Karl, Kritik des Gothaer Programms, in: Karl Marx und Friedrich Engels, Ausgewählte Schriften, Stuttgart 1953, Bd II, S.17.

3) "Der Staat wird dann völlig absterben können, wenn die Gesellschaft den Grundsatz 'Jeder nach seinen Fähigkeiten, jedem nach seinen Bedürfnissen' verwirklicht haben wird, d.h. wenn die Menschen sich so an das Befolgen der Grundregel des gesellschaftlichen Zusammenlebens gewöhnt haben werden und ihre Arbeit so produktiv sein wird, daß sie freiwillig nach ihren Fähigkeiten arbeiten werden. Der 'enge bürgerliche Rechtshorizont', der dazu zwingt, mit der Hartherzigkeit eines Shylock bedacht zu sein, nur ja nicht eine halbe Stunde länger zu arbeiten als der andere und keine geringere Bezahlung zu erhalten als der andere - dieser enge Horizont wird dann überschritten sein. Die Verteilung der Produkte wird dann keine Normierung der jedem einzelnen zukommenden Menge von Seiten der Gesellschaft erfordern; jeder wird frei 'nach seinen Bedürfnissen' nehmen". Lenin, Vladimir Il'ic, Staat und Revolution, in: Ausgewählte Werke, Bd II, Stuttgart 1952, S.232.

grenzten Bedürfnissen zur Rationalität gezwungen ist. Wenn alle Menschen nicht mehr aus Eigennutz und Gewinnstreben, sondern aus allgemeiner Menschenliebe und Selbstlosigkeit handeln, ist kein rationales Verhalten möglich. Die Gefühle treten dann an die Stelle der Vernunft. Die Knappheit wirtschaftlicher Mittel steht mit allgemeiner Selbstlosigkeit in Widerspruch. Dieser Widerspruch wird in der marxistisch-kommunistischen Theorie dadurch überwunden, daß die Voraussetzung der wirtschaftlichen Knappheit aufgehoben wird. Der Mensch bewegt sich dann in einer Welt, in der "alle Springquellen des genossenschaftlichen Reichtums voller fließen"¹⁾. Der Kommunismus kennt mithin keinen Homo Oeconomicus.

Sozialismus als wirtschaftliches System, in dem alle Produktionsmittel dem Staat gehören und nach einem bestimmten Plan eingesetzt werden, bedeutet, daß die Produzenten sich nur auf die Produktion beschränken sollen, die von der zentralen Planungsbehörde vorgeschrieben wird. In einer kapitalistischen Volkswirtschaft wird von dem Produzenten Rationalität in doppeltem Sinne verlangt: Er soll sein rationales Verhalten selbst bestimmen und das ausgewählte Verfahren in der Praxis rationell durchsetzen. Im Sozialismus gilt für den Produzenten nur die zweite Maxime.

Die zentrale wirtschaftliche Planungsbehörde nähert sich in ihrer Tätigkeit dem Patriarchen, der in einer patriarchalischen Wirtschaft aus eigener Machtvollkommenheit heraus für die Gesamtheit wirtschaftet. Die wirtschaftliche Planungszentrale kann zwei Arten von wirtschaftlicher Irrationalität aufweisen:

1. Bewußte wirtschaftliche Irrationalität. In diesem Falle beeinflussen außerwirtschaftliche Kriterien, z.B.

1) Marx, Karl, Kritik des Gothaer Programms, a.a.O., S.17.

militärische und propagandistische Zwecke, die Gestaltung der Produktion.

2. Unbewußte wirtschaftliche Irrationalität. Die genaue Lösung der Produktionsprobleme hängt davon ab, wie vollkommen die Mittel der wirtschaftlichen Beobachtung und Prognose sind.

Eine ständige völlige Übereinstimmung des Wirtschaftsplans mit der Wirklichkeit kann deshalb nicht erreicht werden:

a) weil die Wirtschaftswissenschaft wie alle Sozialwissenschaften die Wirklichkeit nicht bis ins letzte Detail prognostizieren kann;

b) weil in einer sozialistischen Wirtschaftsordnung ein freier Marktmechanismus als Richtmaß der wirtschaftlichen Entscheidungen fehlt¹⁾;

c) weil in einer sozialistischen Wirtschaftsordnung die Planung primär makroökonomischen Größen gilt und daher ein gewisses Maß an Unelastizität aufweist.

Von diesen drei Bedingungen trifft nur die erste auch für die "ex-ante" Betrachtungen im kapitalistischen Wirtschaftssystem zu²⁾.

1) "In der Verkehrswirtschaft mit ihren vielen Betrieben und Haushalten ist eine Koordination der Einzelpläne nötig, die sich an den Preisen vollzieht. Die Preisbildung steht somit im Mittelpunkt des gesamtwirtschaftlichen Systems, hat weitreichende, genau angebbare Funktionen, und alle Handlungen müssen sich an Preisen ausrichten. Ganz anders in der zentralgeleiteten Wirtschaft, in welcher eine Stelle mit ihren Plänen das wirtschaftliche Geschehen lenkt und wo Preise - soweit sie überhaupt auftreten, was (wie gezeigt) nicht bei allen Ausprägungen dieses Wirtschaftssystems der Fall ist - etwas anderes sind." Eucken, Walter, Die Grundlagen der Nationalökonomie, 5. veränderte Aufl., Godesberg 1947, S.356.

2) Raymond B a r r e betrachtet die wirtschaftlichen Irrtümer einer zentralgeplanten Wirtschaft und schreibt hierüber:

1. L'erreur économique se propage dans l'économie planifiée en raison des liens étroits qui unissent les diverses unités de production sur le plan horizontal et sur le plan vertical;

Der Verbraucher in einer kommunistischen Wirtschaftsordnung (wir meinen das Marxsche Idealbild) hat es nicht nötig, sich als Homo Oeconomicus zu verhalten. Der prophézeitliche Überfluß sichert ihm eine maximale Bedürfnisbefriedigung. Nur im kapitalistischen Wirtschaftssystem kann der Verbraucher die geringsten wirtschaftlichen Abweichungen zeigen. Der Wert Null würde bei den vollkommenen Märkten erreicht. Hier könnten die entsprechenden Bedingungen (Markttransparenz, Fehlen von Präferenzen usw.) den Verbraucher zu einem Homo Oeconomicus machen, insofern auch er über ein unbegrenztes Gedächtnis und eine unbegrenzte Übersicht verfügen würde. Da das beim Verbraucher nicht vorkommt und vollkommene Märkte ebenso wie das rein rationale Verhalten der Unternehmer einen theoretischen Grenzfall darstellen, ist der Wert Null des wirtschaftlichen Abweichungsfonds nicht möglich.

In einem sozialistischen Wirtschaftssystem wird man die Unzulänglichkeiten der Planung auf die Verbraucher abzuwälzen versuchen, was als Folge des staatlichen Produktions- und Verteilungsmonopols ziemlich leicht sein wird. So erscheinen die Verbraucher hier nicht nur passiv (= kein freier Marktmechanismus), sondern auch sehr beeinflusbar: Ihre wirtschaftlichen Abweichungen sind größer als beim Hochkapitalismus.

2. L'erreur économique se compense plus difficilement qu'en économie de marché, par suite de l'absence de stratégies et de décisions décentralisées;

3. L'erreur économique se corrige moins rapidement, dans la mesure où une énorme machine bureaucratique doit rectifier ses prévisions et modifier tous ses ordres chiffrés à l'économie. Il y a là risque de gaspillage considérable;

4. L'erreur économique entraîne des pertes qui sont automatiquement socialisées par l'intermédiaire du budget de l'Etat, alors qu'en économie de marché, il existe une relative décentralisation des pertes qui ne frappent que des patrimoines privés."

Barre, Raymond, Economie Politique sous la direction de André Marchal, Vol.I, Paris 1956, S.407f.

Sozialismus und Kapitalismus weisen nun ein unterschiedliches Maß an wirtschaftlicher Rationalität auf. Der Kapitalismus in seiner Phase des Hochkapitalismus erweist sich rationaler als der Sozialismus, und somit sind die Prinzipien des Homo Oeconomicus in jener Epoche des Kapitalismus besonders stark realisiert. Nur im theoretischen Modell der stationären Wirtschaft ist die Rationalität in beiden Wirtschaftssystemen gleich. Denn dann fallen die auf S.31 unter b) und c) erwähnten Bedingungen fort. Die Volkswirtschaft entwickelt und verändert sich nicht, sondern durchläuft wieder und wieder denselben Prozeß. Es gibt nur noch Daten und keine Variablen. Diese fixen Größen werden von den Unternehmern bzw. dem Zentralplanungsamt zur Kenntnis genommen. Gemäß dieser alles betreffenden Starrheit unterscheiden sich Zentralverwaltungs- und Marktwirtschaft nicht mehr in bezug auf den wirtschaftlichen Abweichungsfonds (siehe S.26).

Das Verhalten eines Homo Oeconomicus ist in einer kapitalistischen Wirtschaftsordnung in verschiedenen Reinheitsgraden zu finden. Die Klassifikation des Kapitalismus von S o m b a r t ¹⁾ erweist sich hier als zweckmäßig. Frühkapitalismus, Hochkapitalismus und Spätkapitalismus sollen uns die Intensität der Verhaltensweise eines Homo Oeconomicus innerhalb des Kapitalismus andeuten. Da Kapitalismus eine Folge der Steigerung des Reichtums ist, können wir die Einteilung S o m b a r t s

1) "Applying to capitalism this division into epochs, we may distinguish the periods of early capitalism, full capitalism (Hochkapitalismus) and late capitalism." Sombart, Werner, Art.: "Capitalism", in: Encyclopaedia of the Social Sciences, Vol.III, 12.Aufl., New York 1957, S.206.

mit den Rostowschen Wirtschaftsstufen gleichsetzen. Die wirtschaftlichen Abweichungen sind beim Hochkapitalismus minimal (siehe Bild 3, S.34a¹⁾), aber sie sind größer beim Früh- und Spätkapitalismus. Hier stimmen wir mit S o m b a r t ²⁾ überein: "Es gibt keine Motive, die in allen geschichtlichen Wirtschaftsverfassungen dieselben sind. Es gibt keine 'allgemeine Wirtschaftspsychologie', ebensowenig wie es einen 'allgemeinen Wirtschaftsmenschen' (selbst nicht als Fiktion) gibt. Sondern jeder besonderen Gestaltung der Wirtschaft entspricht auch eine besondere Seelenverfassung der Menschen, auf denen sie ruht."³⁾

2) Die Wirtschaftstheorie

Für die Theorie der Klassiker war es selbstverständlich, daß sich jedermann wie ein Homo Oeconomicus verhalte. Jeder handelt entsprechend dem Antrieb des Eigennutzes, jeder wünscht für sich den größten Vorteil und erstrebt ihn mit Hilfe vernünftiger Strategien. So wird das Leben als ein Krieg aller gegen alle dargestellt (H o b b e s ' Maxime "Homo Homini Lupus"). Aber dieses individuelle Verhalten schadet keinesfalls der Gesellschaft. Diese Anschauung ist schon bei S m i t h zu finden.

- 1) Die Asymmetrie im Verlauf der Kurve des Verhaltens der realen Wirtschaftssubjekte in unseren Abbildungen ist eine Folge des technischen Fortschrittes. In der Vergangenheit brachte jede weitere Erhöhung des Reichtumszustandes nur langsam eine weitere Durchsetzung der Prinzipien des Homo Oeconomicus mit sich. Heutzutage, da die technischen Mittel für die Ausbreitung der Werbung unvergleich stärker sind und es möglich ist, große Mengen von Gütern herzustellen, nehmen die wirtschaftlichen Abweichungen nach der Erreichung ihres Minimums sehr schnell zu.
- 2) Sombart, Werner, Die drei Nationalökonomien, Geschichte und System der Lehre von der Wirtschaft, München - Leipzig 1930, S.227f.
- 3) Dies drückt das Prinzip der Zeitgebundenheit der wirtschaftlichen Theorie aus.

Societas
Oeconomica:
Homines Oeco-
nomici als
Mitglieder.

Intensität der Prinzipien des Homo Oeconomus.

Verhalten der realen
Wirtschaftssubjekte.

Reichtumszustand

Spätkapitalismus
(Massenkonsum)

Hochkapitalismus
(Reifestadium)

Frühkapitalismus
(Aufstieg)

B i l d 3

Es existieren sogar noch frühere Belege, wie das Werk "The Fable of the Bees" von M a n d e v i l l e (1670 bis 1733), doch hat erst S m i t h diesen Glauben in der wirtschaftlichen Gedankenwelt verankert. Der Mensch ist der Homo Sapiens, und er weiß im Gegensatz zum Tier den Kampf ums Dasein in Fortschritte für die Allgemeinheit umzuwandeln.

Die Klassiker gingen von Anfang an vom Verhaltens-typus des Homo Oeconomicus aus. So ist es zu erklären, daß sie die von uns dargestellte Verkettung umgekehrt sahen: Sie vertraten den Standpunkt, daß der Homo Oeconomicus einer allgemeinen sozialen Verantwortungsethik zum Durchbruch ver helfe. Jeder handelt nach Maßgabe seiner egoistischen Ziele, und wenn sich jeder für die vorteilhafteste Handlung entscheidet, so wird die Gesellschaft Voraussetzungen schaffen, die dieses vorteilhafteste Handeln erlauben und fördern. Dazu ist es aber nötig, daß der Staat diese Verhaltenswahl und deren spontane Wirkungen nicht stört. Der Staat soll die private Initiative nicht berühren, d.h. einen "äußersten Pluralismus" gestatten. Als Endergebnis versprach die klassische Lehre eine allgemeine Steigerung des Reichtums. Bei den frühen Klassikern galt es als Beweis einer unsichtbaren Hand (Adam S m i t h) oder der göttlichen Weisheit (Fr. B a s t i a t) , daß die Gesamtheit der eigennützigen Individuen dennoch zum Wohle des Ganzen gelenkt würde.

Später versuchen die Vertreter der klassischen Lehre diese Harmonie logisch zu beweisen, indem sie an das Vernunftprinzip des Homo Oeconomicus appellierten. Dieses Vernunftprinzip ist mit keinem anderen System als mit dem der Freiheit, das wir als äußersten Pluralismus bezeichneten, vereinbar. So wird der Pluralismus von der Annahme

zur Folge gemacht¹⁾. Das bedeutet, daß am Anfang nicht die Verkettung von Homo Oeconomicus, Verantwortungs-ethik, Pluralismus und Reichtumsaufstieg zu Tage trat, sondern daß man aus der gleichzeitigen Wirkung des Homo Oeconomicus und des Pluralismus zur Verantwortungs-ethik und nachher zum Reichtumsaufstieg zu gelangen glaubte.

Die Angriffe gegen die Lehre der Klassiker konzentrierten sich auf zwei Punkte:

1. Die unbewiesene Behauptung, es gebe überall den Homo Oeconomicus. Die Kritik richtet sich oft gerade darauf, daß es ja noch gar keinen Homo Oeconomicus gibt, er vielmehr als Voraussetzung einer wirtschaftlichen Entwicklung geschaffen werden muß (Listische Theorie der produktiven Kräfte).

Historismus und Institutionalismus bezweifelten gemäß ihrer relativierenden Sicht das Vorhandensein eines Homo Oeconomicus überhaupt.

2. Kritik an der Kausalkette Homo Oeconomicus, Verantwortungs-ethik, Pluralismus und Reichtumsaufstieg. Die Auffassung der Klassiker, der Homo Oeconomicus Sorge schon ganz von allein für eine Reichtumssteigerung der ganzen Gesellschaft, stand in Widerspruch zur tatsächlichen Armut in großen Teilen Europas während des ersten Jahrhunderts nach der industriellen Revolution. Hierin fand die sozialistische Theorie ihr Hauptargument gegen den Liberalismus.

1) "Bei den Späteren ist von der Problematik des logischen Charakters des Freiheitsprinzips als Annahme und Prämisse nichts mehr zu merken: Das Prinzip der Verkehrsfreiheit wird immer regelmäßiger als Folge des vom 'economical man' zu betrachtenden Prinzips des kleinsten Mittels gefordert. Seine Notwendigkeit wird aus dem Vernunftprinzip abgeleitet, sie wird bewiesen. Man denke an R i c a r d o s Theorie der komparativen Kosten oder an J. M i l l s Beweis der Richtigkeit des Freihandels im Sinne des Rationalprinzips". v. Zwiedineck-Südenhorst, Otto, Der Begriff Homo Oeconomicus und sein Lehrwert, in: Mensch und Wirtschaft, Aufsätze und Abhandlungen zur Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, 1. Bd, Berlin 1955, S. 285f.

Wie die Klassiker den Homo Oeconomicus als Motor der wirtschaftlichen Prozesse ansahen, liegen auch Versuche von anderer Seite vor, solch einen wirtschaftlichen Prototyp zu definieren.

Diesen Versuchen liegt die Idee zugrunde, daß Reichtum durch Erfindungen und ihre Anwendung im Wirtschaftsprozeß geschaffen wird, also der Persönlichkeit des Erfinders, des Ingenieurs und des Unternehmers die wirtschaftliche Entwicklung zu danken ist. Der Erfinder schafft die Instrumente des Fortschrittes, der Ingenieur sorgt in jedem besonderen Falle für die technische Anwendbarkeit der neuen Instrumente in der Praxis. Der Unternehmer sucht und liefert die Gelegenheiten, die neuen Instrumente des Fortschritts anwenden zu können.

Im klassischen Marktmechanismus herrscht Gleichgewicht. Das Wachstum der Volkswirtschaft hängt vom technischen Fortschritt, namentlich neuen Erfindungen ab. Dennoch wiesen die Klassiker dem Erfinder nicht den ihm doch anscheinend gebührenden Platz zu. John Stuart Mill arbeitete gar mit der Hypothese eines Erfindungsfonds der sozusagen erschöpfbar ist; wenn alles erfunden ist, verharret die Wirtschaft im "stationären Staat".

Saint-Simon setzte sich seinerseits für den Ingenieur ein und forderte eine technokratische Gesellschaft, während Schumpeter den Unternehmer zur entscheidenden Triebkraft der Volkswirtschaft machte.

C. Die Zukunft als die gestaltende Kraft von wirtschaftlichen Tatbeständen

Der Bereich der Produktion ist immer der bedeutendste für die Konstruktion des Homo Oeconomicus gewesen. Die möglichen Typen, die der Produktionsbereich anbietet, sind wie gesagt Erfinder, Ingenieur und Unternehmer, wobei noch folgende Unterteilung zu berücksichtigen ist:

Erfinder ¹⁾	{ Individual-Erfinder Kollektiv-Erfinder
Ingenieur	{ Nicht stark spezialisiert Hoch spezialisiert
Unternehmer ²⁾	{ Eigentümer oder Miteigentümer der Unternehmung und zugleich deren Gründer Eigentümer oder Miteigentümer der Unternehmung, ohne deren Gründer zu sein: 1. Verwandte des Gründers 2. Andere Nachfolger, nicht verwandt Manager

-
- 1) Werner S o m b a r t (Der moderne Kapitalismus, Historisch-systematische Darstellung des gesamteuropäischen Wirtschaftslebens von seinen Anfängen bis zur Gegenwart, Bd III (I), Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus, München-Leipzig 1928, S.91) gibt folgende Klassifizierung: Erfindergenies, Laienerfinder und Berufserfinder.
- 2) S c h u m p e t e r (Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, Deutsche Übersetzung, 2.Aufl., München 1950) unterstellt zwei Subtypen: den Pionierunternehmer und den Routineunternehmer. In einem anderen Buch (Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus, 5.Aufl., Berlin 1952) untersucht er weitere Unternehmertypen. Werner S o m b a r t (a.a.O., S.15) unterscheidet drei Unternehmertypen: den Fachmann, den Kaufmann, den Finanzmann.

Jede zusätzliche Reichtumsmehrung erfordert, ausgehend von einem niedrigen Reichtumsgrad, zu komplizierteren und meist kostspieligeren Erfindungen, zu verwickelteren technischen Zusammenhängen im Produktionsprozeß. Die Aufgaben des Unternehmers werden schwieriger, denn jede Steigerung des Reichtums bedeutet für ihn den Zwang zur Entscheidung über neue mögliche Kombinationen. Er muß die rationellste Auswahl treffen¹⁾. Zugleich wird der Wettbewerbskampf auf dem Markt - als Funktion des Sättigungsgrades der Nachfrage gesehen - stärker sein.

Um diesen Schwierigkeiten zu begegnen, darf es immer vollkommener Arbeitsteilung. Dies fördert zugleich eine zunehmende Aufspaltung der Funktionsträger in einer Wirtschaft. Z.B. fallen die Funktionen von Eigentümer und Unternehmer mehr und mehr auseinander²⁾, so daß in den modernen Volkswirtschaften Manager und Kapitalisten zwei verschiedene Gruppen bilden; auch die Management-Funktionen werden weiter aufgespalten³⁾. Die Durchsetzung und der

-
- 1) Vgl. zu diesen Schwierigkeiten Berle, Adolf, The 20th Century Capitalist Revolution, New York 1954, S.15f: "It is reasonable to suppose that the rapid increase of technical advance, and (if the recent estimates of Dr. W.S. W o y t i n s k y are justified) an increase in the population of the world by 850 million in the next fifty years (not to mention probable increase of the population of the United States the same period to probably more than 200 million), will of necessity impose a vastly greater strain on our ability to organize and to go govern."
 - 2) S o m b a r t hebt ähnliche Tendenzen hervor: "Wir beobachten folgende Tendenzen: 1. Eine Tendenz zur Lösung des Unternehmertums von Kapitalbesitz ... 2. Eine Tendenz zunehmender Spezialisierung der Unternehmertätigkeit, nicht aber etwa nach Branchen, sondern (im Gegenteil) nach Funktionen ... 3. Eine Tendenz zur Integrierung der Funktionen". Sombart, Werner, a.a.O., S.14f
 - 3) "In Großbetrieben und in Betrieben mit verfeinerter Fertigung hat die Entwicklung zur Schaffung besonderer Planungsabteilungen (für den Bereich der Fertigung, des Absatzes und der Finanzwirtschaft) geführt. Diesen Abteilungen sind Aufgaben übertragen, die an und für sich und ursprünglich der Geschäfts- und Betriebsleitung selbst zustehen". Eine andere nach G u t e n b e r g aus der Geschäftsführungsaufgabe übertragene Tätigkeit ist die "Betriebsorganisation". Gutenberg, Erich, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Bd I, 6.Aufl., Berlin-Göttingen-Heidelberg 1961, S.7.

Aufstieg des Geeignetsten für eine Aufgabe ist nicht an dessen materiellen Status geknüpft, sondern vielmehr an sein Können. Dies ist als Versuch anzusehen, ein Sinken der wirtschaftlichen Rationalität im alternden Kapitalismus zu verhindern und den wirtschaftlichen Abweichungsfonds klein zu halten.

Die Arbeitsteilung betrifft auch das Gebiet der Erfinder (teamwork in der Forschung) und der Ingenieure (Spezialisierung in den angewandten Naturwissenschaften).

An Hand unserer Klassifikation der Erfinder, Ingenieure und Unternehmer (s.S.38) können wir feststellen, daß bei dem historischen Reichtumsaufstieg die genannten Subtypen von oben nach unten auftreten. Dieser Prozeß, könnte man glauben, stützt die Aussage, daß die Existenz des Homo Oeconomicus eine Frage der Zeit ist und daß in einer mehr oder weniger entfernten Zukunft alle realen Wirtschaftssubjekte tatsächlich Homines Oeconomici - im strengen Sinne - werden müssen. Man sollte aber tiefer gehen und das Verhalten der realen Wirtschaftssubjekte näher ansehen. Dann werden neben der bewußten und der unbewußten Irrationalität (s.S.25) eine autonome und eine induzierte wirtschaftliche Irrationalität sichtbar.

Die induzierte Irrationalität ergibt sich aus den Strategien zur Förderung irrationaler Handlungen. Die Unternehmer zeigen sich sehr daran interessiert, irrationales Verhalten in ihrer Umgebung entstehen zu lassen; sowohl die Konkurrenz als auch die Nachfrage soll beeinflußt werden. Es gibt unterschiedliche Methoden, um auf die Entscheidungsorgane der Konkurrenten einzuwirken: Beteiligungen am Aktienpaket, die Veröffentlichung von Bilanzen mit globalen und teilweise manipulierten Größenangaben, die Bildung von stillen Reserven usw. In Richtung des Verbrauchers ist die Werbung das stärkste Mittel, um ein irrationelles Verhalten hervorzurufen.

Die autonome Irrationalität ergibt sich spontan. Sie hat ihren Ursprung in der Natur der Wirtschaftssubjekte selbst und entsteht nicht durch Beeinflussung von außen. Im Bereich des Verbrauchers umfaßt sie Reaktionen wie den Snob-Effekt, den Veblen-Effekt, den Duesenberry-Effekt usw.

Als Beispiel autonomer Irrationalität im Bereich des Unternehmens zitieren wir folgenden Fall nach R e v a n s ¹⁾: "In einem Betrieb zeigte sich bei einer Umfrage, daß nur 28 Prozent der Arbeiter der Meinung waren, Vorarbeiter und Werkmeister verstünden ihre Probleme. Umgekehrt glaubten 88 Prozent der Vorarbeiter und Werkmeister die Probleme der Arbeiter zu verstehen, meinten aber wiederum nur 43 Prozent, bei den Betriebsleitern auf Verständnis zu stoßen. Diese waren allerdings zu 94 Prozent davon überzeugt, mit den Problemen jener vertraut zu sein, billigten jedoch dem Vorstand nur zu 59 Prozent zu, die Sorgen der Betriebsleiter zu kennen. Da nun jeder Vorstand überzeugt ist, mit den Problemen der Betriebsleiter vertraut zu sein, kann man die betriebliche Transparenz in Richtung von oben nach unten mit 100 Prozent mal 94 Prozent mal 88 Prozent = 83 Prozent ansetzen. Von unten nach oben gesehen, ergibt sich dagegen 28 Prozent mal 43 Prozent mal 59 Prozent = 7 Prozent. Anders ausgedrückt: die Unternehmensführung ist überzeugt, die Schwierigkeiten und Probleme der Arbeiter zu 83 Prozent zu kennen. Für die Arbeiter dagegen ist das Blickfeld nach oben getrübt, denn sie schätzen das Verständnis der Unternehmensführung nur mit 7 Prozent ein. Als Folgerung ergibt sich zwangsläufig, daß das innerbetriebliche Kommunikationssystem nicht in Ordnung sein kann."

1) Revans, Reginald William, Intuition ist nicht alles, in: Der Volkswirt, 17. Jahrgang 1963, S. 58.

R e v a n s empfiehlt als Mittel für die Verminderung der Irrationalität im Bereich des Unternehmens die Benutzung von "quantitativen Planungsmethoden", wie dies die modernen elektronischen Rechenanlagen ermöglichen. Jedoch sehen wir darin keine endgültige Ausschaltung der Irrationalität des Unternehmens, denn nicht alle ökonomischen Faktoren sind quantifizierbar.

Nehmen wir an, daß die Intensität des Homo Oeconomicus einer Volkswirtschaft im Punkt A (s. Bild 4, S.45) liegt, während der minimale Wert des wirtschaftlichen Abweichungsfonds, welcher im Sozialismus möglich ist, durch Punkt B angegeben wird, so ist eine Durchsetzung des Sozialismus unmöglich. Dieses Wirtschaftssystem wäre in dem betrachteten Lande nur möglich, wenn die Intensität des Homo Oeconomicus unter Punkt B läge.

Nach unserer Meinung entspricht die graphische Darstellung dem Fall Englands, das M a r x als prädestiniertes Land für die Verwirklichung seiner Theorien ansah. Dagegen ist an Hand unserer Darlegung erklärbar, warum der Sozialismus als erste Stufe des Kommunismus in Rußland auftrat. Dort lag die Intensität des Homo Oeconomicus in der Gesellschaft unter Punkt B.

Die Bemühungen der USA, die Entwicklungsländer gegen den Kommunismus zu immunisieren, indem eine Wohlstandssteigerung gefördert wird, lassen sich im Sinne unserer Theorie des wirtschaftlichen Abweichungsfonds folgendermaßen deuten: die Reichtumssteigerung soll auf eine Rationalisierung in der betreffenden Wirtschaft wirken. Das zielt auf eine Verminderung des wirtschaftlichen Abweichungsfonds, welche groß genug ist, um den Kommunismus auszuschließen (Kurvenaufstieg rechts von B).

Eine andere Überlegung ist die, daß der Punkt B sich auf den anderen asymmetrischen Teil der Kurve des Verhaltens der realen Wirtschaftssubjekte übertragen läßt (B').

So ist der Sozialismus unter den Punkten B und B' möglich. Es entsteht hier die Frage, was geschieht zwischen den Punkten B und B'; d.h. wie ändert sich das Verhalten der realen Wirtschaftssubjekte eines Landes, dessen Wirtschaftsordnung bis dahin sozialistisch gewesen ist. Die graphische Darstellung bietet zwei Möglichkeiten (siehe Bild 5, S.45):

1. Das sozialistische Land läuft die Entwicklung von B bis B' waagerecht oder sogar von B aus sinkend bis zu irgendeinem Punkt, der rechts von B' liegt.

Dieser Fall wäre möglich, wenn die Verkettung Reichtumsvermehrung, Pluralismus, Verantwortungsethik und Homo Oeconomicus ausbleibt. Die sozialistischen Länder könnten versuchen, durch diktatorische Maßnahmen diese Reaktionskette zu unterbinden.

2. Die andere Möglichkeit kommt der Realität näher. Und zwar verläuft die Entwicklung von B bis B' entlang einer nach oben geneigten Kurve, in ähnlicher Weise wie bei einem Land mit kapitalistischer Wirtschaftsordnung. Die naturgemäße Verkettung vom Reichtumsaufstieg bis zum Homo Oeconomicus setzt sich auch gegen zentralverwaltungswirtschaftliche Reglements durch. Dies entspricht der häufig vermuteten "Liberalisierung" im Ostblock¹⁾.

Wir kommen zu dem Schluß, daß der Sozialismus, verwirklicht in den Zentralverwaltungswirtschaften des Ostblocks, allmählich aufgeweicht und von den Praktiken des Hochkapitalismus durchdrungen wird.

1) Diese Spekulationen orientierten sich an gewissen Stimmen, die vor allem aus der UdSSR kamen. Vgl. Chrustschow, Nikita Sergejewitsch, Rechenschaftsbericht an die Partei und das Volk, Rechenschaftsbericht des Zentralkomitees der Kommunistischen Partei der Sowjetunion an den XXII. Parteitag am 17. Oktober 1961, Moskau 1961; über die Vorschläge L i e b e r m a n s, den Gewinn zur erstrangigen Kennziffer der sozialistischen Betriebe zu machen vgl. Haffner, Friedrich, Reform der Preisstruktur, Gewinne als Kennziffern, Kritik an marxistischer Wirtschaftslehre, in: Der Volkswirt, 17.Jahrgang 1963, S.1817ff.

Wie M a r x eine zwangsläufige Entwicklung von Kapitalismus zum Sozialismus prophezeite, glauben wir solch zwangsläufige Entwicklung von der sozialistischen Wirtschaftsordnung zu einer mehr oder weniger hochkapitalistischen Wirtschaftsordnung, sehen zu können.

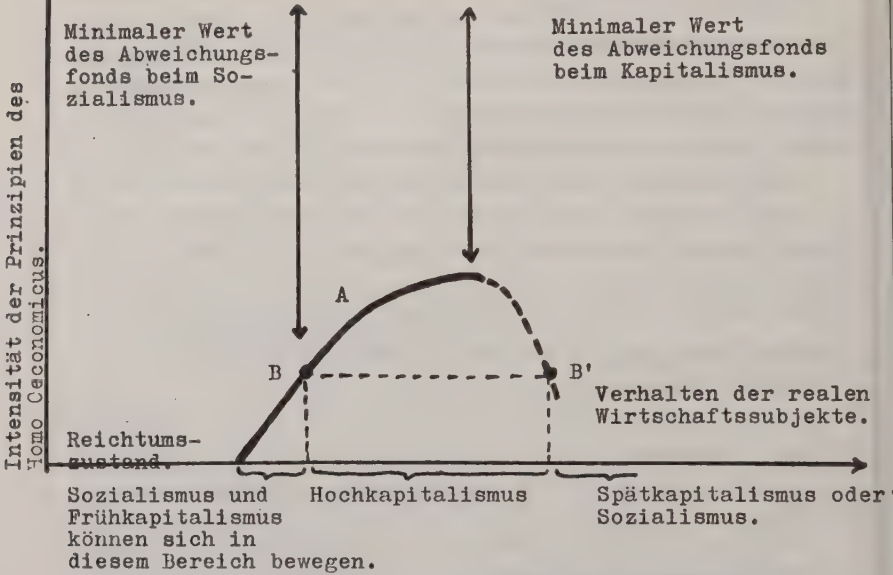
Unter Punkt B' kommt wieder ein wirtschaftlicher Abweichungsfonds zustande, der in dieser Größe sowohl im Kapitalismus (Spätkapitalismus) als im Sozialismus auftreten kann.

S c h u m p e t e r ¹⁾ behauptet hingegen, daß in einer solchen Phase nur für den Sozialismus Platz wäre.

1) "Im zweiten Teil - 'Kann der Kapitalismus weiter leben?' habe ich zu zeigen versucht, daß eine sozialistische Gesellschaftsform unvermeidlich aus der ebenso unvermeidlichen Auflösung der Kapitalistischen Gesellschaft entstehen wird". Schumpeter, Joseph A., Kapitalismus, Sozialismus ... a.a.O., Vorwort S.12. Sperrung von uns.

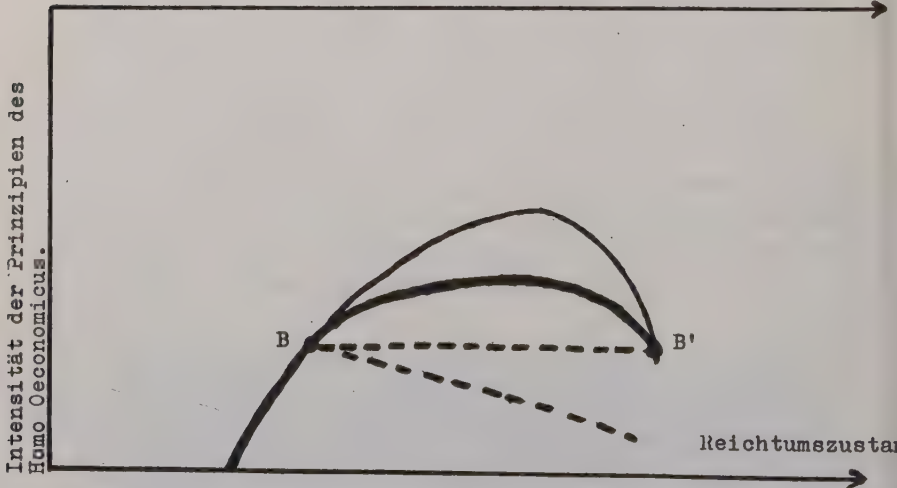
B i l d 4

Societas Oeconomica: Homo Oeconomici als Mitglieder



B i l d 5

Societas Oeconomica : Homines Oeconomici als Mitglieder



Entwicklung eines Landes, dessen Wirtschaftsordnung bis Punkt B sozialistisch gewesen ist.

III. EINE WIRTSCHAFTSTHEORETISCHE UNTERSUCHUNG

A. Die Störungen im Verhalten der Wirtschaftssubjekte

1) Die Schwäche der Wirtschaftstheorie

Der gegenwärtige Zustand der wirtschaftlichen Theorie zeigt Schwächen gegenüber der Praxis. Mit Recht konnte L e o n t i e f ¹⁾ mit folgendem Satz die amerikanische Volkswirtschaft charakterisieren: "Sie steht einerseits gegenüber einer Theorie ohne Stütze auf die Tatsachen und andererseits gegenüber einer wachsenden Anhäufung von Tatsachen ohne Theorie."

Das erklärt die Bemühungen einiger Nationalökonomten, eine Antwort auf die Frage zu erhalten: Was soll man tun, um die Antinomie zwischen Theorie und Geschichte überwinden zu können? Das Thema wurde schon vor Jahren von E u c k e n aufgeworfen. Er trat für die Überwindung der Antinomie mit Hilfe der von ihm angewandten "pointierend hervorhebenden Abstraktion" ein. Aber das war eine Stellungnahme, die nur eine Seite des Problems betraf, nämlich die Daten-Aufnahme und -Verarbeitung.

Die heutigen Sorgen betreffen mehr die andere Seite des Problems, d.h. die Anwendung der Theorie. Die Theorie erhebt den Anspruch, eine bessere Voraussesbarkeit der wirtschaftlichen Zukunft zu ermöglichen. Sicher ist aber, daß die Nationalökonomie als Sozialwissenschaft solche exakten Prognosen schwerlich aufstellen kann. Zu Meinungsverschiedenheiten kommt es auch dann, wenn die weitere

1) Leontief, Wassili, zitiert nach Gual Villalbí, Pedro, La remodelación del orden económico actual, Madrid 1962, S.24. Übersetzung von uns.

Entwicklung dieser Wissenschaft betrachtet wird. Soll aus pragmatischen Beweggründen eine bestimmte Richtung wirtschaftswissenschaftlichen Denkens (etwa die mathematische, die historische oder die psychologische) gefördert werden, um die Kluft Theorie und Praxis so gut wie möglich zu schließen? Schwierigkeiten tauchen auf, wenn es darum geht, eine solche Richtung zu bestimmen, denn jede bezeichnet sich selbst als notwendig, weil durch sie ein bestimmter Beitrag zum Ausbau der Theorie geleistet wird.

Tatsächlich darf man in der Nationalökonomie keinen Forschungsweg zugunsten eines anderen unterschätzen. Es ist schon häufig genug geschehen, daß einzelne Theoretiker bei ihren Zeitgenossen keinen Anklang fanden, obwohl ihre Untersuchungen wesentliche Beiträge zur wirtschaftswissenschaftlichen Forschung darstellten (wie vor allem C o u r n o t , S l u t s k y , G o s s e n und B a r n á c e r). Demgemäß richtet sich die Gesamtheit der neuen Versuche nicht auf eine Beschränkung, sondern auf eine Ausdehnung der Methodik. So entstand als höchste Stufe quantitativer Methoden die Ökonometrie (Bezeichnung nach F r i s c h , S c h u m p e t e r und D i v i s i a , die 1930 die "Econometric Society" gründeten)¹⁾.

In der Ökonometrie wird dem menschlichen Verhalten durch die Anwendung stochastischer Gleichungen besondere Beachtung geschenkt. Als höchste Stufe mehr qualitativ ausgerichteter Forschungen entstanden die Untersuchungen über eine universelle menschliche Handlungslehre: die Praxeologie (Bezeichnung nach M i s e s)²⁾.

1) Vgl. Guitton, Henri, Statistique et économétrie, Paris 1963, S.18.

2) v. Mises, Ludwig, Human Action, A Treatise on Economics, New Haven 1949, S.3.

Diese Forschungen prüfen ihrerseits den Begriff des Homo Oeconomicus kritisch. Neue Begriffe werden hier eingeführt, die entweder das allgemeine oder das häufigste oder das einflußreichste menschliche Verhalten darstellen sollen, z.B.: Homme de Descartes und Homme de Pavlov¹⁾, Homo habitualis, Homo intraordinatus und Homo extraordinatus²⁾, Homo agens³⁾, Homo sociologicus⁴⁾, Homo politicus⁵⁾, Administrative Man⁶⁾, Psychological Man⁷⁾, Uomo concreto⁸⁾, Homo ludens, Homo faber, Homo socialis, Homo arripiens, Homo anxius, Homo traditionalis, Homo institutionalis, Homo ambitiosus und Homo alimentarius⁹⁾.

Die gegenwärtige Situation der Wirtschaftswissenschaft ist begreifbar, wenn man sich den gegenwärtigen Reichtumszustand der Länder vor Augen hält, d.h. wenn man erkennt, daß in einigen Teilen der Welt die Stufe des geringsten Abweichungsfonds langsam vorübergeht, während in anderen Teilen der geringste Abweichungsfonds durchaus noch nicht erreicht ist. Diese Gegensätze zeigen sich

-
- 1) Marchal, Jean, a.a.O., S.326f.
 - 2) v. Reichenau, Charlotte, Der Homo extraordinatus, in: Festgabe für Leopold v. Wiese (Hrsg. Ludwig Heinrich Adolph Geck, Jürgen v. Kempfski, Hanna Meuter), I.Bd, Mainz 1948, S.128.
 - 3) v. Mises, Ludwig, a.a.O., S.14.
 - 4) Dahrendorf, Ralf, Homo Sociologicus, Köln-Opladen 1960.
 - 5) Downs, Anthony, An Economic Theory of Democracy, New York 1957.
 - 6) Simon, Herbert Alexander, Models of Man, Social and Rational Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting, New York 1957.
 - 7) Rieff, Philip, The Freudian Ethic and the Emergence of Psychological Man, zitiert nach Dahrendorf, Ralf, a.a.O., S.8.
 - 8) Spirito, Ugo, Economia Politica, in: Enciclopedia Italiana, Vol.XIII, Mailand 1932, S.430.
 - 9) Becker, Gerhard, Marktteilnahme als Verhaltensproblem, Ein Beitrag zu den modell-theoretischen Grundlagen der Wirtschaftspolitik, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd 12, Göttingen 1961, S.167ff.
Was den Homo ludens betrifft, vgl. auch: Huizinga, Johan, Homo ludens, Versuch einer Bestimmung des Spielelementes der Kultur, Basel-Brüssel-Köln-Wien, o.J.

in der Gegenwart bei den Entwicklungsländern und bei den hochentwickelten Ländern deutlich.

Solche Gegensätzlichkeiten des wirtschaftlichen Verhaltens sind bei denjenigen Entwicklungsländern am sichtbarsten, die einige wirtschaftlich entwickelte Gebiete neben unterentwickelten Gebieten umschließen¹⁾.

Beispiele dafür sind Italien und Spanien. Diese Unterschiede blieben von einheimischen Forschern nicht unbeachtet. Der Italiener *P a r e t o*, der durch seine ökonomisch-mathematischen Untersuchungen bekannt ist, konnte sich der Versuchung einer realistischeren Betrachtung der menschlichen Handlungen nicht entziehen. 1916 erschien sein Werk "Trattato di sociologia generale", in dem er die nicht-logischen Handlungen in zwei Elemente zerlegte: die Residuen und die Derivationen²⁾.

G r o c e seinerseits urteilt skeptisch über die Möglichkeit der Wirtschaftstheorie, eine psychologisch vertretbare allgemeine, d.h. für alle Menschen gültige Handlungsschablone zu finden. So betont er denn die Vielfalt menschlicher Handlungsweisen in seiner "Philosophie der Praxis"³⁾: "Wenn man nun die wirtschaftlichen Hand-

1) Eine solche Volkswirtschaft wird von Vera *L u t z* als "dual economy" bezeichnet.- "To-day Italy's economy is a mixture of two phases of economic development. On the one side, it contains a highly developed sector, which is characterized by the hired-labour system, large scale operations, and modern, capital-using methods of production, and which yields to those working in it a reasonably high income per head. On the other side, it contains a large 'pre-industrial' or 'pre-capitalistic' sector, which is based predominantly on artisan or family labour, minutely small-scale operations and a minimum provision of capital, and which provides for those working in it only a very low income per head ... After some eighty years of industrial development along modern lines, the Italian economy has remained roughly a half-and-half system. This system is what I shall call in this book the 'dual economy' of Italy". Lutz, Vera, Italy, A Study in Economic Development, London-New York-Toronto 1962, S.3f.

2) Vgl. Pareto, Vilfredo, Allgemeine Soziologie, Deutsche Übersetzung u. Auswahl von Carl Brinkmann, Tübingen 1955.

3) Croce, Benedetto, Filosofia della Pratica, Economica ed Etica, 3.Aufl., Bari 1923, S.238. Übersetzung von uns.

lungen mit einem von Vorurteilen freien Geist betrachtet, sie in ihrer reinen und unverkleinerten Wirklichkeit verfolgt und annimmt, dann wird die Festsetzung irgendwelcher Begriffe oder irgendwelcher Gesetze, die die Wirtschaftswissenschaft aufzeigt und die sie aufzwingt, unmöglich. Jedes Individuum ist in jedem Augenblick seines Lebens verschieden. Es strebt und handelt in einer immer neuen und immer verschiedenen Art, die unvergleichbar anderen eigenen oder fremden Willens- und Handlungsarten ist. Bewegt sich der Wirtschaftler auf diesem Boden der Wirklichkeit (oder besser: vor diesem heraklitischen Fluß, bei dem es unmöglich ist, zweimal dieselbe Hand in demselben Wasser zu baden), so wird er sich machtlos fühlen, denn er wird dort nie einen Stützpunkt entdecken, um irgendwelche seiner Theorien aufzubauen."

In Spanien stellte C e r v a n t e s 1605 in seinem Werk "El ingenioso Hidalgo Don Quijote de la Mancha" zwei Arten von Verhaltensweisen gegenüber.

P i e r n a s y H u r t a d o ¹⁾ äußerte hierzu: "Neben Don Quijote, der sich zur Religion des Opfers bekennt, bei dem alles geistig und selbstlos ist, welcher mit keinem anderen Anreiz oder Wunsch auf Belohnung handelt als mit dem Streben nach Ruhm durch Taten, erscheint Sancho Panza, der nur von Eigennutz getrieben wird und dessen Energie nur auf solchem Grund aushält." C e r v a n t e s gab keine Empfehlung zur Lösung der wirtschaftlichen Problematik. So sagt P i e r n a s y H u r t a d o ²⁾ weiter: "Schon vorher haben wir darauf hingewiesen, daß C e r v a n t e s keine Vorliebe für diese Art von Problemen - sozialwirtschaftliche - zeigt."

1) Piernas y Hurtado, José María, Ideas y Noticias Económicas del Quijote, Madrid 1916, S.38f. Übersetzung von uns.

2) Derselbe, S.58f. Übersetzung von uns.

Wenn hier der Einwand erhoben wird, daß sein Don Quijote keine geeignete Stelle für die Bekundung sozialistischer Ideen ist, dann werden wir darauf erwidern: wir wissen nicht, ob er es in irgendeinem seiner anderen Werke getan hat; im Gegenteil, in jenem Werk, das mehr sozialen Gehalt aufweist, nämlich in dem Gleichnis 'Coloquio de los Perros', beschränkt er sich auf eine milde Kritik der Sitten, ohne sich zu allgemeinen Prinzipien zu bekennen, ohne Bestrebungen dieser Art zu zeigen, geschweige die Mittel einer wirtschaftspolitischen Reform bekanntzumachen."

Trotzdem sahen phantasievolle Leser in der Niederlage von Don Quijote in Barcelona den Beweis, daß C e r - v a n t e s an die unvermeidbare Durchsetzung des rationalen wirtschaftlichen Verhaltens glaubte¹⁾.

O r t e g a y G a s s e t beschäftigte sich in diesem Zusammenhang mit dem wirtschaftlichen Verhalten der Südspanier und veröffentlichte 1927 seine "Teoría de Andalucía". Er erklärte²⁾: "Das Problem des Lebens kann auf zwei verschiedene Arten aufgeworfen werden. Wenn wir unter Leben ein Dasein von maximaler Intensität verstehen, wird uns die Gleichung zwingen, eine maximale Anstrengung auf uns zu nehmen. Schränken wir jedoch im voraus das Problem des Lebens ein, trachten wir nur nach einer 'vita minima', dann werden wir in der Genügsamkeit des Andalusiers lebend ein gleichermaßen glückvolles Dasein erreichen wie jene Eifrigen."³⁾

-
- 1) Voltes, Pedro, Cervantes y Barcelona, in: La Vanguardia Española, Jg. LXXVI, Nr. 29200, Barcelona 23. April 1960, S. 11.
 - 2) Die "Teoría de Andalucía" wurde 1927 für die Zeitung "El Sol" geschrieben. Ortega y Gasset, Teoría de Andalucía y otros ensayos, Madrid 1942, S. 22. Übersetzung von uns.
 - 3) Gregorio M a r a ñ ó n begründete das unterschiedliche Verhalten der Spanier auf biologischer Basis. Vgl. Marañón, Gregorio, El Conde-Duque de Olivares, 10. Aufl., Madrid 1958, S. 200.

Natürlich kann man jetzt fragen, ob diese letzte Art von Verhalten tatsächlich irrational ist. Die Frage hat G a l b r a i t h ¹⁾ einmal gestellt: "... Mr. K a h n appears, at first glance at least, to be in danger of arguing that a consumer is irrational if he chooses a peaceful existence and exempts himself from small considerations of material gain, and that he is rational if he leaves his friends and fireside to search for small bargains."

Ohne Rücksicht auf den materiellen Nutzen zu handeln, bedeutet unserer Meinung nach, sich wirtschaftlich irrational zu verhalten, jedenfalls am Maßstab des Homo Oeconomicus gemessen. Das Mißverständnis entsteht daraus, daß es keinen allgemein gültigen Begriff von Rationalität oder Irrationalität gibt und daß das Wort Irrationalität meistens in einem verschlechternden Sinne benutzt wird.

2) Allgemeine Betrachtung der Abweichungen

Die wirtschaftlichen Abweichungen als Verhaltensunterschiede zwischen realen Wirtschaftssubjekten und Homo Oeconomicus müssen von der Wirtschaftstheorie erforscht werden, da sie auf das wirtschaftliche Leben wichtige Auswirkungen haben.

Wir denken hierbei an einen Homo Oeconomicus, den die Theorie als Soll-Mensch zeigt, und daneben an reale Wirtschaftssubjekte, die der Wirklichkeit entsprechen und entweder Wirtschaftssubjekte sind, die sich wie ein Homo Oeconomicus zu verhalten wünschen aber nicht können, oder

1) Galbraith, John Kenneth, Rational and Irrational Consumer Preference, in: The Economic Journal, Vol. XLVIII, London 1938, S.339f.

Wirtschaftssubjekte, die sich nicht wie ein Homo Oeconomicus verhalten wollen, weil sie andere Ziele ins Auge gefaßt haben. Die realen Wirtschaftssubjekte weisen in ihrem Verhalten sowohl wirtschaftlich rationale als auch irrationale Züge auf. Die Summe des Irrationalen in einer Volkswirtschaft wird, wie wir darstellten, vom wirtschaftlichen Abweichungsfonds repräsentiert.

Die nächste Aufgabe ist die Bestimmung jener Merkmale, mit deren Hilfe der Abweichungsfonds einer Volkswirtschaft sich ermitteln läßt.

Man könnte zunächst an die Unvollkommenheit der Märkte als Indikator des Abweichungsfonds denken. Die beiden Begriffe entsprechen sich jedoch nicht ganz. Die Unvollkommenheit des Marktes auf Grund von Präferenzen¹⁾ bedeutet noch nicht in jedem Fall, daß sich die Wirtschaftssubjekte irrational verhalten; man muß vielmehr die Präferenzen aufteilen in rational vertretbare (sachliche, räumliche, zeitliche) einerseits und irrational bedingte (personelle) andererseits. K a h n²⁾ machte auf diesen Unterschied schon vor fast 30 Jahren aufmerksam: "It is necessary to distinguish between two extreme types of market imperfection, the purely rational and the purely irrational. The imperfection of the market is purely irrational if it takes its origin in preferences which obtain no justification, when they are satisfied, in actual enjoyment, and the thwarting of which causes no loss of satisfaction ... Imperfection of the market is purely rational if it takes its basis in preferences which correspond to real satisfaction."

-
- 1) "Ein Markt, auf dem die sachlichen, personellen, räumlichen und zeitlichen Bedingungen des Prinzips der Unterschiedslosigkeit erfüllt sind, heißt vollkommener Markt. Ist auch nur eine dieser Bedingungen nicht erfüllt, so haben wir es mit einem unvollkommenen Markt zu tun." v. Stackelberg, Heinrich, a.a.O., S.221.
 - 2) Kahn, R.F., Some Notes on Ideal Output, in: The Economical Journal, Vol.XLV, London 1935, S.24f.

K a h n ¹⁾ und M e a d e ²⁾ versuchten eine Methode zu entwickeln, mit der man feststellt, ob die Unvollkommenheit eines Marktes rational oder irrational bedingt ist. Und zwar handelt es sich dabei um das Verfahren der "erzwungenen Wanderung" (forcible transfer) des Verbrauchers.

Dieser soll gezwungen werden, von einem Produkt zum anderen zu "wandern". Dann wird man sehen, was mit seiner Präferenzskala geschieht. Wenn die Präferenzskala unverändert bleibt, handelt es sich um keine irrationalen Unvollkommenheit; ändert sich hingegen die Präferenzskala, so gibt der Grad der Veränderung zugleich das Maß für die Unvollkommenheit des Marktes.

G a l b r a i t h ³⁾ wendet - unseres Erachtens mit Recht - folgendes gegen diese Methode ein: "Mr. K a h n 's 'test' consists in comparing the preference schedules of an individual at two points of time. The dissatisfaction associated with change are experienced in changing degree through time. Hence the two parameters cannot be subsumed under the one test."

Wir wollen anschließend eine auf der Stellungnahme von K n i g h t ⁴⁾ in seinem Buch "Risk, Uncertainty and Profit" aufgebaute Analyse vornehmen. Dabei sind die Begriffe "Risiko" und "Unsicherheit" auseinanderzuhalten: Risiko ist nach K n i g h t eine meßbare Unsicherheit (measurable uncertainty), während Unsicherheit das Merkmal der Unmeßbarkeit aufweist. Wenn sich jeder Mensch wie ein Homo Oeconomicus verhalten würde, so wäre kein Raum für Unsicherheit. Die Menschen würden vielmehr

1) Kahn, R.F., a.a.O., S.1ff.

2) Meade, James Edward, Economic Analysis and Policy, Oxford 1937. Zitiert nach Galbraith, John Kenneth, a.a.O., S.339.

3) Galbraith, John Kenneth, a.a.O., S.341. Fußnote.

4) Knight, Frank Hyneman, Risk, Uncertainty, and Profit, 8.Aufl., Boston-New York 1957.

immer die wirtschaftlich richtige Entscheidung treffen, und der wirtschaftliche Prozeß würde nur Risiken enthalten. Man kann behaupten, daß wirtschaftliche Irrationalität und Unsicherheit eng miteinander verbunden sind. Je irrationaler sich die Wirtschaftssubjekte verhalten, desto mehr Unsicherheiten entstehen in einer Volkswirtschaft; umgekehrt: je mehr Unsicherheiten in einer Volkswirtschaft vorhanden sind, desto stärker tritt wirtschaftliche Irrationalität in Erscheinung.

"Unsicherheit" ist ein sehr abstrakter Begriff und in der Wirklichkeit nur schwer zu bestimmen. Man braucht ein zuverlässiges Indiz. Auch Knight geht in seiner Untersuchung weiter. Er bezieht die Unternehmergewinne mit ein und erklärt¹⁾: "The only 'risk' which leads to a profit is a unique uncertainty resulting from an exercise of ultimate responsibility which in its nature cannot be insured nor capitalized nor salaried. Profit arises out of the inherent, absolute unpredictability of things, out of the sheer brute fact that the results of human activity cannot be anticipated and the only in so far as even a probability calculation in regard to them is impossible and meaningless."

Auch Hicks erblickt im Unternehmergewinn eine Folge der Unsicherheit²⁾: "In a market in which the course of future events was entirely foreseen, profit could not exist. All services would be remunerated at rates fixed in advance according to the value of their marginal products, allowance being made for changes in these values during the periods for which the contracts were to run. There would be no 'residue'; a firm need not take the form

1) Knight, Frank Hyneman, a.a.O., S.311.

2) Hicks, John Richard, The Theory of Uncertainty and Profit, in: Economica, Vol.11, London 1931, S.171f.

of one group paying wages to another group, but might as well be a co-operative association, of which all, capitalists and labourers, were equally members, and from which all drew their remuneration in the same familiar way."

Die allgemeinen Unternehmergewinne ermöglichen uns nicht, die Höhe des Abweichungsfonds zu bestimmen¹⁾; denn obwohl wir sie als eine Umwandlung der vagen Unsicherheiten in quantifizierbare Risiken durch den Unternehmer ansehen, wird die wirtschaftliche Irrationalität doch nicht unbedingt reduziert, weil z.B. durch Marketing und andere betriebsexterne Maßnahmen, die auf den Gefühlsbereich des Verbrauchers eingehen, die Irrationalität in der Wirtschaft gesteigert wird. Die Unternehmer erzielen dementsprechend "Irrationalitätsgewinne".

Jedoch können die Unternehmergewinne auch einen wirtschaftlich rationalen Ursprung haben. S c h u m - p e t e r hat diese Art von Gewinn (Rationalitätsgewinne) besonders hervorgehoben: die Gewinne aus Neuerungen. Die Rationalisierung und die Erfindung besserer Kombinationen vermindern die Unsicherheiten und bringen eine Kostensenkung zustande.

Was die Unternehmergewinne anbelangt, so können wir höchstens behaupten, daß die wirtschaftliche Entwicklung zuerst eine relative Steigerung der wirtschaftlichen rationalen Gewinne und eine Verminderung der irrationalen bewirkt; wir bewegen uns dann im Bereich eines geringen Abweichungsfonds (Gipfel der Kurve, s. Bild 4, S.45). Verfolgen wir die Entwicklung weiter, so steigt der wirtschaftliche Abweichungsfonds wieder an, und es fallen verhältnismäßig mehr irrationale als rationale Gewinne an.

1) "Die Entscheidungstheorie in ihrer weitesten Form beginnt nunmehr, diese Einseitigkeit auch in der Theorie der Unternehmung zu überwinden, nachdem durch einzelne Beiträge zur Preis- und Unternehmenstheorie schon lange klargeworden war, daß Rationalität und Gewinnmaximierung keineswegs identisch ist." Gäfgen, Gerard, Theorie der wirtschaftlichen Entscheidung, Tübingen 1963, S.5. Sperrung von uns.

Unsere Suche nach einem brauchbaren Indikator der wirtschaftlichen Irrationalität kann ohne eine Vertiefung in das Wesen der wirtschaftlichen Rationalität nicht weiterführen. Im folgenden ist darum zu prüfen, wie rationales Handeln im wirtschaftlichen Bereich entsteht.

Rationales Handeln setzt voraus, daß die verschiedenen relevanten Faktoren in ihrer Wirkung und gegenseitigen Beeinflussung betrachtet werden. Das wirtschaftliche Handeln ist eine Funktion dieses Typs:

$$\text{Wirtschaftliches Handeln} = f(A, B, C, \dots)$$

Die Wirtschaftstheorie untersucht die für das wirtschaftlich rationale Verhalten bedeutungsvollen Faktoren A,B,C,... Ob die von einer bestimmten Theorie einbezogenen Faktoren tatsächlich auch die bedeutungsvollsten sind, ist oft umstritten. Über die relevanten Faktoren des rationalen wirtschaftlichen Handelns auf dem Gütermarkt z.B. herrscht im allgemeinen Einverständnis. So wird behauptet, daß folgende Faktoren das Verhalten der Güternachfrager bestimmen:

1. Gegenwärtiger Marktpreis
2. Erwartete Marktpreise
3. Gegenwärtige Kaufkraft des Nachfragers
4. Zukünftige Kaufkraft des Nachfragers
5. Bestände im Besitz des Nachfragers

Die Wirkung anderer Faktoren bleibt durch die Klausel "ceteris paribus" außer Betracht.

Auf der Seite der Anbieter gelten in entsprechender Weise:

1. Gegenwärtiger Marktpreis
2. Erwartete Marktpreise
3. Produktionskosten
4. Bestände im Besitz des Anbieters

Im Unterschied zur Theorie des Gütermarktes ist die Theorie des Kreditmarktes als sehr umstritten anzusehen. Hier stehen sich die klassische und die Keynes'sche Theorie gegenüber. Die klassische Theorie identifiziert das Verhalten der Kreditnachfrager und der Kreditanbieter mit dem Verhalten der Investoren bzw. der Sparer. Beim Verhalten der ersteren kommen der Zinssatz und die des Reinertrages der Investition als entscheidende Faktoren in Betracht; das Verhalten der Sparer wird primär vom Zinssatz bestimmt.

Die Keynes'sche Theorie lenkt ihre Aufmerksamkeit dagegen auf die von den Transaktions-, Vorsichts- und Spekulationsmotiven bestimmte Liquiditätsvorliebe, auf das Einkommen und auf den Zinssatz als Faktoren, die das Verhalten der Kreditnachfrager prägen. Bei den Kreditanbietern spielt nach dieser Theorie nur die Geldmenge eine Rolle.

Änderungen der Faktoren $A, B, C, \dots$ wirken sich gemäß unserer Funktion des wirtschaftlichen Handelns (siehe S. 57) auf das rationale Verhalten der Wirtschaftssubjekte aus. Wenn wirtschaftliche Irrationalität auftritt, erscheint ein neuer Faktor (etwa B_1), dessen Änderungen die Änderungen von B neutralisieren, verstärken oder schwächen können. B_1 ist ein fremder Faktor, sagen wir ein außerwirtschaftlicher und womöglich ausschließlich psychologischer Natur. Zwischen B und dem wirtschaftlichen Handeln bestehen jetzt Beziehungen in einem anderen Umfang, d.h. die Änderungen von B haben unter Mitwirkung von B_1 keine oder einen geringeren Einfluß auf das wirtschaftliche Verhalten (Unelastizität) oder einen viel größeren Einfluß (hohe Elastizität) oder einen inversen Effekt (anomaler Verlauf). Andererseits können allein Änderungen von B_1 - ceteris paribus - Änderungen des wirtschaftlichen Verhaltens hervorrufen. So ändert es sich trotz Unbeweglichkeit von $A, B, C, \dots$ Diese Schlußfolgerun-

gen gelten nicht nur für den Fall, daß das wirtschaftliche Verhalten nur einen einzigen außerökonomischen Faktor (B_1) enthält, sondern auch für jene Fälle, in denen eine Mehrheit von ihnen ($A_1, B_1, C_1, \dots$) in Erscheinung tritt. Bei Veränderungen von B kann das rationale wirtschaftliche Verhalten auch die oben genannten Phänomene der Unelastizität, hoher Elastizität und anomalen Verlaufs aufweisen. Das wird immer dann geschehen, wenn die gleichzeitigen Änderungen von A, C, ... eine neutralisierende, verstärkende, schwächende oder umkehrende Wirkung ausüben. Diese Möglichkeit trifft jedoch nur bei einer begrenzten Zahl der Kombinationen von Änderungen der x Faktoren und nicht bei allen Kombinationen zu¹⁾. So müssen wir hinzufügen, daß unsere Hinweise auf Starrheit, hohe Elastizität und anomale Reaktion als Zeichen wirtschaftlicher Irrationalität im Rahmen einer langfristigen Analyse verstanden werden müssen; denn nur auf die Dauer treten verschiedene Kombinationen von Änderungen der x Faktoren und damit Maßstäbe für den Umfang des Abweichungsfonds einer Volkswirtschaft in Erscheinung.

Aus unseren Darlegungen können wir ableiten, daß der Grad wirtschaftlicher Irrationalität (= Abweichungsfonds) innerhalb einer Volkswirtschaft zugleich den Grad der Empfindlichkeit dieser Volkswirtschaft gegenüber außerökonomischen Faktoren ausdrückt²⁾. Ferner tritt zu Tage,

-
- 1) Erinnt sei beispielsweise an das Vollkostenprinzip, in dem der Unternehmer auf seine Kosten bestimmte Prozentsätze für Gewinn, Fixkostendeckung u.a. schlägt, um den Preis zu ermitteln. Irrational verhält sich der Unternehmer nämlich dann, wenn er diese Prozentsätze starr hält, ohne Rücksicht auf Kostenänderungen, Verhalten der Konkurrenz etc., d.h. Vollkostenprinzip und Marginalprinzip stimmen nicht mehr überein.
 - 2) Dies steht auch mit dem Unsicherheitsgrad direkt in Verbindung. Den Tatbestand dieser "Empfindlichkeit" haben die USA erkannt und in ihre Konzeption des Außenhandels der westlichen Welt einbezogen. Sie unterscheiden zwei Arten von kommunistischen Ländern: die wirtschaftlich stark unterentwickelten, wie Kuba und die Volksrepublik China, und solche, die einen entwickelteren wirtschaftlichen Status aufweisen, wie die UdSSR. Ein Boykott des westlichen Handels gegenüber den ersteren bedeutet den Verzicht auf ein wirkungsvolles Instrument zur Verminderung des Abweichungsfonds dieser Länder und trägt so

daß - langfristig betrachtet - die Phänomene hoher Elastizität und Unelastizität ebenso wie die anomalen Reaktionen um so häufiger auftreten, je größer der Abweichungsfonds ist. Vor allem die unter- und hochentwickelten Länder weisen diese Symptome auf. Dort ist der Abweichungsfonds groß.

Der Prozeß der wirtschaftlichen Entwicklung drängt zur gleichen Zeit, da sich der wirtschaftliche Aufstieg eines unterentwickelten Landes vollzieht, die Irrationalität der betreffenden Wirtschaft zurück. Verfolgen wir nunmehr diesen Verlauf im einzelnen. Eine Reichtumssteigerung in einer unterentwickelten Volkswirtschaft, in welcher der Zustand fortschrittlicher Technik noch nicht erreicht wurde und wo die Bedürfnisse nur elementar befriedigt werden, führt vor allem zu einer starken Differenzierung der Güter und Dienstleistungen, d.h. die Vielfalt des Angebots nimmt zu. Der Verbraucher wird versuchen, das reichhaltige Angebot bei seinen Kaufentscheidungen zu berücksichtigen. Er wird die eigene wirtschaftliche Irrationalität entdecken und sie zu vermindern trachten, wodurch seine bereits gestiegene Kaufkraft (Steigerung der Kopfquote des Netto-Sozialproduktes) weiter angehoben wird. Auf diese Weise steigert er seinen Nutzen.

Auch die unternehmerische Rationalität wird sich vergrößern. Rationalisierung der Produktion, Marktforschung usw. treten als Neuerungen auf. Nicht zuletzt ist die größere unternehmerische Rationalität auch auf die Steigerung der Sicherheit in der Volkswirtschaft zurückzuführen.

Beim Fortschritt von der entwickelten zur hochentwickelten Volkswirtschaft läßt sich ein Ablauf in entgegengesetzter Richtung erkennen. Jedesmal, wenn die Zahl der angebotenen Waren und Dienstleistungen steigt, empfindet

zur Aufrechterhaltung ihrer Empfindlichkeit gegenüber außer-ökonomischen Faktoren bei. Vgl. Lubar, Robert, Trading with the Devil with a shorter Spoon, in: Fortune, Vol.LXIX, Chicago, April 1964, S.108ff.

man Befriedigung nicht nur über ein rationales Verhalten, sondern auch über ein irrationales, dessen Vorhandensein im wirtschaftlichen Prozeß verlangt wird. Die unternehmerische Rationalität verringert sich ebenfalls. Die Unternehmer haben unter zahlreicheren Kombinationsmöglichkeiten für ihr Verhalten auszuwählen, der Markterfolg wird durch die hohe Sättigung erschwert. Die Irrationalität im Verhalten der Verbraucher steigt. Die Unsicherheit im wirtschaftlichen Prozeß verstärkt sich.

Institutionen und Individuen weisen in ihrem Verhalten wirtschaftliche Irrationalität auf, andererseits stehen sie der wirtschaftlichen Irrationalität ihrer Handlungspartner gegenüber und versuchen solche Abweichungen zu ihren Gunsten zu benutzen. Dementsprechend könnte man sagen, daß die Institutionen und Individuen an den wirtschaftlichen Abweichungsfonds Ansprüche erheben. Jeder bemüht sich um einen möglichst großen Anteil, denn daraus verspricht man sich Vorteile: die Unternehmen, weil sie hiermit für ihre Güter und Dienste einen leichteren Markterfolg erwarten; der Staat (z.B. durch die Steuer), die Kirchen, die Stiftungen (z.B. durch Gaben), weil die Erfüllung ihrer Aufgaben sich wesentlich darauf stützt; die Individuen, weil sie sich eine größere Bedürfnisbefriedigung (z.B. durch Geschenke) versprechen.

Der Teil des Abweichungsfonds, der dem einzelnen auf diese Weise zugute kommt, nennen wir Irrationalitätsanteil. Da aber die Unternehmen Produkte und Dienste anbieten, finden wir es auch zweckmäßig, von dem Irrationalitätsanteil eines Produktes oder eines Dienstes zu sprechen.

Der Irrationalitätsanteil des einzelnen kann in folgenden Fällen steigen:

1. Wenn der Abweichungsfonds sich vergrößert, was z.B. durch induzierte wirtschaftliche Irrationalität geschehen kann.

2. Wenn - ein stabiler Abweichungsfonds vorausgesetzt - die Irrationalitätsanteile anderer Wirtschaftssubjekte sich verringern. Hier vollzieht sich ein Kampf zwischen den verschiedenen Erwerbern wirtschaftlicher Irrationalität. Das Ziel ist die Ausdehnung der jeweiligen Irrationalitätsanteile.

3. Wenn eine Vergrößerung des ganzen Abweichungsfonds mit einer gleichzeitigen Verringerung der Irrationalitätsanteile einzelner Wirtschaftssubjekte einhergeht.

B. Die wirtschaftliche Entwicklung und das Verhalten auf dem Markt

S c h n e i d e r ¹⁾ erwähnt folgende Verhaltensweisen eines Unternehmens:

1. Die Verhaltensweise des Mengenanpassers (Menge = Aktionsparameter; Preis = Datum).

2. Preisfixierung auf der Grundlage einer konjekturalen Preis-Absatzfunktion (Preis = Aktionsparameter; Absatzmenge = Erwartungsparameter).

3. Mengenfixierung auf der Grundlage einer konjekturalen Preis-Absatzfunktion (Absatzmenge = Aktionsparameter; Preis = Erwartungsparameter).

4. Die Verhaltensweise des Optionsfixierers und des Optionsempfängers (Preis und Menge erscheinen gleichzeitig fixiert. Der Kontrahent kann nur annehmen oder ablehnen).

5. Kampf- und Verhandlungsstrategie.

1) Schneider, Erich, Einführung in die Wirtschaftstheorie, Teil II, 4. Aufl., Tübingen 1956, S.60ff.

Die Verhandlungsstrategie scheint die Situation in den unterentwickelten Ländern am ehesten zu treffen; jedenfalls dort, wo das Feilschen die übliche Verhandlungspraktik der Wirtschaftssubjekte darstellt. Der große Abweichungsfonds in den betreffenden Volkswirtschaften und der Mangel an Rationalitätsgewinnen veranlaßt den einzelnen, sich ständig um eine Ausdehnung seines Irrationalitätsanteils zu bemühen. So beginnt er normalerweise mit der Forderung eines sehr übertriebenen Preises, und nach einem längeren oder kürzeren Feilschen kann der Anbieter die Größe der wirtschaftlichen Abweichungen beim gegenüberstehenden Nachfrager erkennen. Heutzutage wird der Verkauf durch Feilschen in unterentwickelten Ländern und vor allem im Bereich derjenigen Güter und Dienste betrieben, die leicht irrationales Verhalten hervorrufen z.B. beim Verkauf von besonders typischen Produkten eines Landes an Fremde oder von Schmuggelware an Einheimische.

Insofern die wirtschaftliche Entwicklung Fortschritte macht, verschwindet das Feilschen. Dann ist es möglich, wie S c h n e i d e r es tut, von Mengenanpasser, Preisfixierung, Mengenfixierung usw. zu sprechen, obwohl damit das Spiel mit Irrationalitätsanteilen nicht vollkommen beiseite gelassen wird. Bei den hochentwickelten Ländern muß man wieder eine Methode finden, die eine größere Manipulation der Irrationalitätsanteile der Güter und Dienste erlaubt: die Produkt- und Preisdifferenzierung. Erinnert sei beispielsweise an die Preisdifferenzierung vieler Verlage, die zuerst teure Liebhaberausgaben anbieten und später das gleiche Werk als Taschenbuch auf dem Markt bringen. Auf die Vielfalt möglicher Produktdifferenzierung durch das Eingehen auf die Psychologie des Verbrauchers braucht wohl kaum weiter eingegangen zu werden, da der Einfluß des Irrationalen dort bekannt und von niemand bestritten ist.

C. Die Inflation

Unternehmer, die eine gewisse unelastische Nachfrage bei ihren Kunden spüren, tendieren dazu, ihre Preise zu erhöhen. Finden in einer Volkswirtschaft viele derart veranlaßte Preissteigerungen statt und zwar in einem Maße, daß man von inflationistischer Entwicklung sprechen kann, so dürfen wir sagen, diese Inflation ist Zeichen wirtschaftlicher Irrationalität. Denn sie wurde möglich, weil die Nachfrage auf vielen Märkten unelastisch reagierte; Unelastizität der Nachfrage bedeutet jedoch wie wir darstellten (siehe S.59), daß ein hoher Grad an Irrationalität existiert.

Es muß unterschieden werden, ob sich das betreffende Land in einer unter- oder hochentwickelten Lage befindet, denn die Ergebnisse werden verschieden sein:

a) Bei hochentwickelten Ländern setzt eine Steigerung des Abweichungsfonds eine Reichtumsteigerung voraus. Nach Meinung von **Slichter** und **Hansen** bedeutet eine Inflation von drei bis vier Prozent eine weitere wirtschaftliche Entwicklung¹⁾. Wir müssen jedoch hinzufügen, daß mit dieser Entwicklung ein Sinken der wirtschaftlichen Rationalität verbunden ist.

b) Wenn in einem unterentwickelten Land die Steigerung des Abweichungsfonds sich Hand in Hand mit einer Inflation vollzieht, so bedeutet dies keinen Fortschritt, sondern einen Rückschritt auf dem Weg der wirtschaftlichen Entwicklung. Nur unter bestimmten Umständen bringt die Inflation diesen Ländern Vorteile, z.B. wenn die von den gestiegenen Preisen am stärksten betroffenen Wirtschaftssubjekte ausländische Militärkräfte oder ausländische Touristen sind.

1) Vgl. Manoussos, Georges, Inflation, croissance et planification, Genf-Paris 1961, S.178ff.

Die Bekämpfung der Inflation kann auf dem Wege geschehen, daß die wirtschaftliche Irrationalität vermindert wird; praktisch könnte das z.B. bedeuten, die Unelastizität der Nachfrage durch Organisation der Konsumenten in Verbraucherverbänden zu zerstören.

Die Inflation ist ein wirtschaftliches Phänomen, das sich auf eine bestimmte Verhaltensweise der Wirtschaftssubjekte zurückführen läßt. Dieser Tatsache widmet die Wirtschaftswissenschaft seit etwa 15 Jahren größere Aufmerksamkeit. A u j a c ¹⁾ gelangt, ausgehend vom Studium des Verhaltens sozialer Gruppen (groupes sociaux), zu einer neuen Interpretation der Inflation. Die sozialen Gruppen (Arbeiter, Unternehmer, Sparer uws.) gelten als Akteure. Sie bewilligen die Preissteigerungen, entwickeln den inflationistischen Prozeß weiter und können ihn aber auch umkehren. D i e t e r l e n ²⁾ betont die Rolle, die der Mangel an Übereinstimmung der "elasticities of expectations" der verschiedenen Wirtschaftssubjekte in der Inflation spielt. H o l z m a n ³⁾ betont die Bedeutung der Gruppen bzw. ihrer Einkommen für das Zustandekommen der Lohn-Gewinn-Preis-Spirale. In ähnlicher Weise äußert sich D u e s e n b e r r y ⁴⁾.

-
- 1) Aujac, Henri, Une Hypothèse de travail: l'inflation, conséquence monétaire du comportement des groupes sociaux, in: Economie appliquée, Vol.III, Paris 1950, S.280ff.
 - 2) Dieterlen, Pierre, Quelques enseignements de l'évolution monétaire française de 1948 à 1952, Paris 1954.
 - 3) Holzman, Franklyn, D., Income determination in open inflation, in: Review of Economics and Statistics, Vol. XXXII, 1950, S.150ff.
 - 4) Duesenberry, James, The Mechanics of Inflation, in: Review of Economics and Statistics, Vol.XXXII, 1950, S.144ff.

IV. EINE PSYCHOLOGISCHE UND SOZIOLOGISCHE UNTERSUCHUNG

A. Die Erforschung des allgemeinen wirtschaftlichen Handelns

Die meisten Autoren, die das menschliche Handeln in der Gesellschaft zu kategorisieren suchten, kamen nicht zu einer Analyse der einzelnen Handlung auf Grund vorhandener Motivkomponenten. Vielmehr wurde eine Handlung nur durch ein Hauptmotiv charakterisiert. Als Beispiele seien genannt die Aufteilung Adolph Wagners¹⁾ nach egoistischen und unegoistischen Motiven oder die Gegen-

1) Wagner analysierte in seiner Motivationslehre die wirtschaftlichen Handlungen folgendermaßen:

A. Wirtschaftliche Handlungen nach egoistischen Motiven:

1. Streben nach dem eigenen wirtschaftlichen Vorteil und Furcht vor eigener wirtschaftlicher Not.
2. Furcht vor Strafe und Hoffnung auf Anerkennung.
3. Ehrgefühl, Geltungsstreben, Furcht vor Schande und Mißachtung.
4. Drang zur Betätigung, Freude am Tätigsein, auch an der Arbeit als solcher und an den Arbeitsergebnissen als solchen, sowie Furcht vor den Folgen der Untätigkeit (Passivität).

B. Wirtschaftliche Handlungen nach unegoistischen Motiven:

5. Trieb des inneren Gebots zum sittlichen Handeln, Drang des Pflichtgefühls und Furcht vor dem eigenen inneren Tadel (vor Gewissensbissen).

Vgl. Wagner, Adolph, Grundlegung der politischen Ökonomie, 3.Aufl., Leipzig 1892, 1.Teil, S.87.

Hier wäre auch noch Max Webers Katalog der Handlungsmotive zu nennen: "Wie jedes Handeln kann auch das soziale Handeln bestimmt sein

1. Z w e c k r a t i o n a l : durch Erwartungen des Verhaltens von Gegenständen der Außenwelt und von anderen Menschen und unter Benutzung dieser Erwartungen als "Bedingungen" oder als "Mittel" für rational, als Erfolg, erstrebte und abgewogene eigne Z w e c k e , -
2. w e r t r a t i o n a l : durch bewußten Glauben an den - ethischen, ästhetischen, religiösen oder wie immer sonst zu deutenden - unbedingten E i g e n - wert eines bestimmten Sichverhaltens rein als solchen und unabhängig vom Erfolg, -
3. a f f e k t u e l l , insbesondere e m o t i o - n a l : durch aktuelle Affekte und Gefühlslagen, -
4. t r a d i t i o n a l : durch eingelebte Gewohnheit." Weber, Max, Wirtschaft und Gesellschaft, Grundriß der verstehenden Soziologie, 4.Aufl., 1.Halbband, Tübingen 1956, S.12f. Sperrung im Original.

überstellung von christlichen und nichtchristlichen Verhalten nach von K e t t e l e r ¹⁾.

P a r e t o strebte hingegen die Aufteilung der einzelnen Handlungsmotive in Komponenten an. Er gelangte dabei zu den Begriffen "Residuen" und "Derivationen"²⁾. Die Residuen sind ursprüngliche Instinkte des Menschen. Sie beschreiben gleichsam die Triebstruktur, welche den Handlungen zugrundeliegt. Der Mensch bemüht sich im allgemeinen, seine Handlungen logisch, d.h. zugleich rational zu rechtfertigen. Dies geschieht mittels der Derivationen. Man könnte somit sagen, die Derivationen sind Rationalisierungen der Instinkte. Wenn wir nach diesem Gedanken die Prinzipien des Homo Oeconomicus prüfen, so sehen wir, daß auch sie aus einem Paretoschen Residuum und einer Derivation bestehen. Das erste Prinzip des Homo Oeconomicus, der materialistische Egoismus, ist auf einen menschlichen Instinkt zurückzuführen, nämlich den Instinkt der Selbsterhaltung. Dementsprechend hilft die Trennung Residuen-Derivationen nicht bei der Untersuchung der wirtschaftlichen Irrationalität, denn ein Residuum kann ebenso wirtschaftlich rational wie irrational sein. Dasselbe ist der Fall bei den Derivationen. Darin, daß diese Paretoschen

1) v. K e t t e l e r betonte die Unterschiede zwischen einem christlichen und einem nichtchristlichen wirtschaftlichen Verhalten mit den Worten: "Dem Unglauben sind die zeitlichen Güter und Freuden das einzige Ziel, das der Mensch zu erstreben hat; dem Glauben sind sie nur Mittel, die ihm zur Erreichung seines ewigen Zieles dienen sollen. Der Reiche, der seine Endbestimmung in dem jenseitigen Leben sucht, wird also seine Reichtümer nicht als Mittel betrachten, um seine irdischen Lüste zu befriedigen, sondern als ein Mittel, um durch ihre gute Verwendung den Besitz Gottes zu erlangen ... Auch der Arme, der auf einen ewigen Lohn für seine Arbeit hofft, wird nicht mit unersättlicher Begierde auf die irdischen Güter, nicht mit Haß und Neid auf seine wohlhabenden Mitbrüder hinblicken." v. Kettäer, Wilhelm Emanuel. Die großen sozialen Fragen der Gegenwart. (Die sechs im Dom zu Mainz im November u. Dezember 1848 gehaltenen Predigten), Hrg. Ernst Deuerlein, Mainz 1948, S.91f.

2) Vgl. Pareto, Vilfredo, a.a.O., S.61.

Begriffe nicht zu einer Klärung der wirtschaftlichen Irrationalität beitragen, sehen wir die Ursache, daß sie sich nicht in den wirtschaftswissenschaftlichen Arbeiten durchgesetzt haben¹⁾.

Eine weitere Analyse der Komponenten der Handlungsmotive läßt uns die Bedeutung erkennen, welche der subjektiven Umweltvorstellung zukommt. Denn das Bild, das sich ein Individuum von seiner Umwelt macht, ist bestimmend für sein Verhalten. Es bestehen Diskrepanzen zwischen der Wirklichkeit und den subjektiven Vorstellungen von der Wirklichkeit. Der Unterschied zwischen den Ergebnissen der ex-ante und der ex-post Analyse eines wirtschaftlichen Ablaufs kann als Funktion der genannten Diskrepanz zwischen subjektiver Wirklichkeitsvorstellung und objektiver Wirklichkeit angesehen werden.

K e y n e s glaubte eine wirklichkeitsnahe Theorie zu schaffen, indem er die subjektiven Wirklichkeitsvorstellungen, die ja handlungsrelevant sind, einbezog; d.h. er psychologisierte die Wirtschaftstheorie. So wird beispielsweise nach K e y n e s der Verbrauch in einer Volkswirtschaft durch drei Faktoren bestimmt: "... der Verbrauch ... stützt sich offenbar: 1. teilweise auf den Betrag seines Einkommens, 2. teilweise auf die anderen objektiven Begleitumstände und 3. auf die subjektiven Bedürfnisse und Gewohnheiten der Einzelnen, welche die Gesamtheit bilden, und die Grundsätze, nach denen das Einkommen unter ihnen verteilt wird."²⁾ Die gesellschaftlichen Antriebe, welche K e y n e s für das Verhalten

1) "In attempting to interpret these concepts (derivations and residues) one finds a very serious ambiguity, of which P a r e t o himself apparently was not aware." Parsons, Talcott, Pareto Vilfredo, in: Encyclopaedia of the social sciences, 12.Aufl., New York 1957, Bd XI, S.577.

2) Keynes, John Maynard, Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes. Deutsche Übersetzung, Berlin 1952, S.78.

von Institutionen verantwortlich machte¹⁾, wurde von Schröder kritisiert²⁾.

Trotz des Bemühens um eine Psychologisierung gelang es Keynes nicht, den gesamten wirtschaftlichen Abweichungsfonds in seiner Theorie zu berücksichtigen. Dadurch konnte auch ein Autor wie Hansen, der die Keynes'sche Theorie zu einer Wachstumstheorie ausbaute, zu der unrealistischen Stagnationsthese gelangen³⁾. Wenn keine wirtschaftlichen Abweichungen mehr stattfinden, beginnen der technische Fortschritt, das Bevölkerungswachstum und die Expansion der Wirtschaft tatsächlich zu stagnieren. Wie wir oben darlegten, wächst der wirtschaftliche Abweichungsfonds in einer reifen Volkswirtschaft wieder an, so daß damit auch die Expansion fortgesetzt wird.

Bei unterentwickelten Ländern sind die wirtschaftlichen Abweichungen überwiegend autonom, während bei hochentwickelten Ländern die meisten induziert sind. Das hat seine Gründe. Bei unterentwickelten Volkswirtschaften bilden die Bauern eine sehr breite soziale Schicht,

1) Keynes versteht unter gesellschaftlichen Antrieben: "... Beweggründe, die sehr ähnlich, aber nicht identisch mit jenen sind, welche die Einzelnen beherrschen." Keynes, John Maynard, a.a.O., S.93.

2) "Zunächst seien die sogenannten 'gesellschaftlichen' Antriebe, die zum Sparen und Konsumieren veranlassen, besprochen. Es ist offensichtlich, daß es sich dabei nicht um psychologische Kategorien handelt. Anders hat Keynes das auch selbst nicht verstanden, ansonsten hätte er diese Antriebe mit 'gesellschaftlich' (social) bezeichnet und sie dadurch von den rein psychischen Antrieben getrennt. Etwas mißverständlich ist allerdings der Ausdruck 'Antriebe' (incentives), denn diese können nur Subjekten zugeschrieben werden und nicht Gemeinwesen." Schröder, Richard, J.M.Keynes als 'Psychologe', in: John Maynard Keynes als "Psychologe" (Hrsg. Günter Schmolders, Richard Schröder, Helmut Stefan Seidenfus), Berlin 1956, S.87.

"Mais d'autre part, il (Keynes) n'emploie pas les procédés de la psychologie scientifique, il n'utilise pas ses acquisitions, il choisit, de façon empirique les éléments psychologiques qui entreront dans ses schemas." Reynaud, Pierre-Louis, La Psychologie Economique, Paris 1954, S.90.

3) Vgl. Hansen, Alvin Harvey, Full recovery or Stagnation? New York 1938. Derselbe, Economic Policy and Full Employment, New York 1947.

deren Handeln sich stark institutionalisiert¹⁾ zeigt²⁾. Dagegen haben die hochentwickelten Volkswirtschaften schon eine Periode erlebt, in der die Abweichungen minimal waren. Das bedeutet, daß neue Abweichungen nur durch Induktion hervorgerufen werden können. Die meist industrielle Bevölkerung dieser Länder ist nicht sehr institutionalisierungsfreundlich. Bestimmte Leitbilder prägen sich bei diesem Mensch nur sehr langsam ein. Hier erscheinen drei Elemente, die wichtig sind: die Prägung, die Leitbilder und die Masse.

Es gibt verschiedene Begriffsbestimmungen der P r ä - g u n g . T h o m a e ³⁾ spricht von unwillkürlicher Festlegung des Verhaltens auf bestimmte Verhaltensmuster,

-
- 1) M o n t a n e r charakterisiert die Institutionalisierung als den "Prozeß der Schaffung von Institutionen aus rationalen Zwecksetzungen heraus oder der Prozeß der Entwicklung von Institutionen aus Brauch und Sitte." Montaner, Antonio, Der Institutionalismus als Epoche amerikanischer Geistesgeschichte, Tübingen 1948, S.15. Bei den Institutionen handelt es sich nach von W i e s e um einen Komplex zwischenmenschlicher Beziehungsformen, "die für längere Dauer bestimmt sind und den Zweck haben, den Zusammenhang von Menschen und Menschengruppen in einem Gebilde im Interesse der Festigung dieses Gebildes aufrechtzuerhalten." v. Wiese, Leopold, System der allgemeinen Soziologie, 2.Aufl., München und Leipzig 1933, S.33, zitiert nach Montaner, Antonio, a.a.O., S.6.
 - 2) "Der stets gleich bleibende, einfache Sinn all seiner (des Bauers) Tätigkeit, die Regelmäßigkeit seines erdgebundenen Tuns lassen plötzliche Umwälzungen nicht zu, verhindern somit auch bei der Jugend jenen geistigen Höhenflug, der Änderungen und Verbesserungen im Leben der Menschen sucht und findet." Bode, P., Land, Landkind und Landjugend, in: Handbuch der pädagogischen Milieukunde (Hrsg. A.Busemann), Halle 1932; zitiert nach Thomae, Hans, Entwicklung und Prägung, in: Handbuch der Psychologie, Bd III (Entwicklungspsychologie) (Hrsg. Hans Thomae), Göttingen 1959, S.285.
 - 3) Thomae, Hans, a.a.O., S.242; vgl. im selben Handbuch Scharmann, Theodor, Die individuelle Entwicklung in der sozialen Wirklichkeit, S.535.

wie sie die Außenwelt, vor allem die soziale Umwelt, anbieten und fordern. Hofstätter¹⁾ steuert den amerikanischen Begriff der "Stereotype" bei: "Die Untersuchung von Rice²⁾ weist uns darauf, daß für die schnelle Orientierung in der Umwelt vielfach geprägte Formeln - 'Stereotype', sagen die Amerikaner - zur Verfügung stehen, die zwar eine sehr einheitliche, aber nicht immer die richtige Stellungnahme ermöglichen."

Die Leitbilder können Menschen oder Sachen betreffen. Für die geprägten Bilder von Menschen bevorzugen wir das Wort "Stereotypen", für die Leitbilder von Sachen (darunter die Güter) das Wort "Imago". Hofstätter und Schmölbers liefern uns das Vorbild dazu. Hofstätter³⁾ weist auf ein uns allen geläufiges Phänomen hin: "Wir sprechen von einem typischen Engländer und erwarten bei einem jeden, der uns als 'Engländer' vorgestellt wird, diese Eigenschaften anzutreffen. 'Echt österreichisch' und 'der Deutsche' sind andere Fälle von Stereotypen."

Schmölbers⁴⁾ stellt ebenfalls heraus, wie wichtig bestimmte subjektive Vorstellungen für das wirtschaftliche Verhalten sind: "Die Werbepsychologie ... hat festgestellt oder glaubt festgestellt zu haben, daß es sich bei der Anpreisung von Gütern eigentlich gar nicht um das Gut als solches handelt, sondern um ein Vorstellungsbild von einer Bedürfnisbefriedigung, die von dem Gut erwartet wird, das sogenannte Imago oder 'image', wie es heute auf Englisch heißt."

1) Hofstätter, Peter Robert, Die Psychologie der öffentlichen Meinung, Wien 1949, S.31.

2) Rice, Stuart, Arthur, Stereotypes - a source of error in judging human characters, in: Journal of Personal Research 5, 1926/1927. Ohne Seitenangabe, zitiert nach Hofstätter, a.a.O., S.30.

3) Hofstätter, Peter Robert, a.a.O., S.31.

4) Schmölbers, Günther, Ausführungen zu den Thesen, in: Volkswirtschaftslehre und Psychologie, Berlin 1962, S. 32f.

Die Stereotypen sind äußerst zahlreich im Bereich der Dienstleistung. Beispiele hierfür sind die bei den Arbeitnehmern zu findenden Stereotypen von Arbeitgebern und umgekehrt die Stereotypen von Arbeitnehmern bei den Unternehmern. Diese Stereotypen sind Propagandainstrumente in der Auseinandersetzung zwischen Gruppen, z.B. Gewerkschaften und Arbeitgeber. Auch kann es sein, daß bestimmte Unternehmen vor allem in unterentwickelten Ländern (als Folge von Stereotypen) ausländische technische und wirtschaftliche Berater vorziehen und dadurch keine Möglichkeit für die wenigen einheimischen ausgebildeten Berater anbieten.

Die Images werden sehr zahlreich im Bereich des Güterabsatzes benutzt, z.B. raucht man eine Zigarette, weil sie den "Duft der großen weiten Welt" imaginiert.¹⁾

Die M a s s e als "people everywhere responding similarly to the same situation in such a manner as to secure release for their repressed desires²⁾" hat immer existiert. In unterentwickelten Ländern wird der "Aufstand der Massen" unter der Last institutionalisierter Bräuche

1) "Studenten, alle starke Raucher einiger bestimmter Zigarettenmarken, wurden zu einem Versuch eingeladen, bei dem sie - angeblich zur Beurteilung einer neuen Zigarette - soviel rauchen durften, wie sie wollten. Die einzige Aufgabe der Versuchspersonen bestand im fortlaufenden Ausfüllen eines absichtlich dilettantisch aufgebauten kleinen Fragebogens, den sie mit jeder Zweierpackung neu bekamen, und der einige belanglose Fragen zur Qualitätsbeurteilung enthielt. Die Packungen, lediglich fortlaufend nummeriert, und die Zigaretten waren völlig neutral, obwohl es sich um die von der Versuchspersonen bevorzugten Zigarettenmarken handelte. Der Versuch war nun so eingerichtet, daß jede Versuchsperson nur ihre eigene Marke zur Beurteilung erhielt... Es verwundert nicht, daß die Zigaretten unerkannt blieben. Ebenso ist es nicht erstaunlich, daß in dieser künstlich geschaffenen Situation sehr schlechte Prädikate verteilt wurden..." Spiegel, Bern, Die Struktur der Meinungsverteilung im sozialen Feld, Bern-Stuttgart, 1961, S.40f.

2) Bernard, Luther, Lee, Art. "Crowd", in: Encyclopaedia of the Social Sciences, 12.Aufl., Vol.IV, New York 1957, S.612.

und Sitten erdrückt; in entwickelten Ländern lockert sich die sittliche Institutionalisierung. Die Masse emanzipiert sich, spielt die Hauptrolle in der Gesellschaft. So kommt eine neue Lage zustande, die O r t e g a y G a s s e t ¹⁾ als den "Aufstand der Massen" bezeichnet: "Die Individuen, die diese Mengen bilden, gab es vorher, aber nicht als Menge. In kleinen Gruppen oder einzeln über die Welt verteilt führten sie offenbar ein uneiniges, ungeselltes, getrenntes Leben ... Die Menge ist auf einmal sichtbar geworden und nimmt die besten Plätze der Gesellschaft ein. Früher blieb sie, wenn sie vorhanden war, unbemerkt; sie stand im Hintergrund der sozialen Szene. Jetzt hat sie sich an die Rampe vorgeschoben; sie ist Hauptperson geworden. Es gibt keinen Helden mehr; es gibt nur noch den Chor."²⁾

O r t e g a y G a s s e t erkennt, daß die Masse sich gegen die Institutionalisierung von Sitten wendet: "Dies ist das Problem: Europa glaubt an keine sittlichen Normen mehr. Nicht daß der Massenmensch eine veraltete Moral zugunsten einer emportauchenden verachtete; im Zentrum seiner Lebensführung steht gerade der Anspruch, ohne moralische Bindungen zu leben."³⁾

Die Einstellung gegen die institutionalisierten Sitten kann auch auf andere Weise erklärt werden. Die Montaner-schen Begriffe⁴⁾ der konstituierenden Institutionalisierung (Herausbildung der Institutionen) und der komplementierenden Institutionalisierung (Eingliederung der konstituierten Institutionen in das soziale Gebilde) werden durch folgende Formel dargelegt:

-
- 1) Ortega y Gasset, José, Der Aufstand der Massen, Deutsche Übersetzung, Stuttgart 1955.
 - 2) derselbe, S.9f.
 - 3) derselbe, a.a.O., S.224.
 - 4) Montaner, Antonio, a.a.O., S.18ff.

Konstituierende Institutionalisierung

$$P = H. \underline{S}$$

Komplementierende bzw. modifizierende Institutionalisierung

$$P = \underline{H}. S$$

Erklärung der Symbole:

P = Prozeß der Institutionalisierung

H = Persönliche Haltung

S = Situation

Die erste Phase beinhaltet einen sozialen Prozeß, der "haltungsbestimmt" und "situationsbestimmend" verläuft; die zweite Phase umfaßt einen sozialen Prozeß, der "situationsbestimmt" und "haltungsbestimmend" ist¹⁾. Bei der konstituierenden Institutionalisierung tritt S noch unformbar auf, und eine ganz neue wirtschaftliche, technische und letzten Endes soziale Lage (S) bedeutet einfach eine neue Richtung in der Entwicklung von P (Übergang von entwickelten zu hochentwickelten Volkswirtschaften).

Aber bei der komplementierenden Institutionalisierung (Fall des Übergangs von unter- zu entwickelten Wirtschaften) ist S starr geworden, und seine Veränderung bringt nur eine starke Ablehnung von P. Das ist merkwürdig, denn es führt zu einem der typischen Paradoxa der Masse: wirtschaftlich selbst entscheiden, ohne in der Lage zu sein, diese Aufgabe im Einzelfall selbst zu übernehmen. Bereits J a s p e r s verwies auf die Sucht zur Selbsttäuschung der Masse: "Sie (die Masse) will geführt sein, doch so, daß sie zu führen meint. Sie will nicht frei sein aber für frei gelten."²⁾

1) Montaner, Antonio, a.a.O., S.21.

2) Jaspers, Karl, Die geistige Situation der Zeit, 2.Aufl., Berlin-Leipzig 1931, S.37.

L e B o n hob als erster eine besondere Eigenschaft der Masse hervor, nämlich die Unfähigkeit, rational zu handeln. Die Masse handelt aus der Emotion heraus. Unter diesen Umständen kann ein strenges Bild des Homo Oeconomicus, sagen wir bei den Konsumentenmassen, wenig Nutzen bringen. Die wirtschaftlichen Abweichungen wären nach L e B o n fast unheilbar. Wir sind nicht so pessimistisch. Wir glauben, daß durch gezielte Eingriffe des Staates eine Verbesserung der wirtschaftlichen Abweichungen möglich ist. Aber um zu konkreten Schlußfolgerungen zu gelangen, müssen wir den Prozeß der wirtschaftlichen Abweichungen weiter erforschen.

B. Die subjektiven Elemente

1) Die Beziehung Menschen - Güter

Das im Konsumenten verankerte, festgefügte Bild einer Bedürfnisbefriedigung durch ein bestimmtes Gut (Imago) beeinflusst den Merkantilisierungsgrad dieses Gutes. Unter Merkantilisierung eines Gutes ist nichts anderes zu verstehen als seine Fähigkeit, getauscht zu werden. In einer Naturalwirtschaft würde Gut gegen Gut, in einer Geldwirtschaft wird Gut gegen Geld getauscht. Der Merkantilisierungsgrad entspricht dem Begriff der Liquidität von V e i t ¹⁾. Nach V e i t wird der Liquiditätsgrad eines Gutes durch folgende Faktoren bestimmt:

1) "Ein wirtschaftliches Gut kann Träger von Liquidität sein, als es Eignung zum Tausch besitzt. Umgekehrt ist ein Gut Tauschgut insoweit, als es Eignung als Träger von Liquidität besitzt." Veit, Otto, Volkswirtschaftliche Theorie der Liquidität, Frankfurt a.M. 1948, S.20.

- a) die Wirtschaftsordnung
- b) die wirtschaftlichen Institutionen und Gewohnheiten
- c) das Wohlstandsniveau
- d) die Bewertung der Güter je nach der Wirtschaftslage¹⁾.

Doch diese von ihm eingeführten Faktoren sind nicht voneinander verschieden. Die Faktoren c) und d) beziehen sich lang- und kurzfristig auf den wirtschaftlichen Abweichungsfonds nach dem Reichtumszustand. Die Faktoren a) und b) beziehen sich auf den wirtschaftlichen Abweichungsfonds als Funktion der Wirtschaftsordnung, der Institutionen und Gewohnheiten. Wir glauben aber, wie unser Modell zeigt, daß die Faktoren a) und b) schon in c) und d) eingeschlossen sind.

Da der Liquiditätsgrad eines Gutes stark von den Imagines beeinflußt wird²⁾, läßt sich die Regel aufstellen, daß vornehmlich solche Güter Geldcharakter annehmen können, für die allgemein Imagines bestehen. Ist doch auch die Entstehung des Geldes selbst nichts anderes als die Prägung bestimmter Imagines. In diesem Sinne kam K n a p p auch zu seiner nominalistischen Geldauffassung, nach der Geld kein selbständiger Warenwert zu sein braucht, sondern die staatlich sanktionierte Wert-Repräsentanz³⁾ genügt. Der Staat verschafft nach dieser Theorie irgend-einem Gegenstand (Papier) eine Imago, d.h. bestimmte Vorstellungen werden erweckt, wie z.B. die, daß mit dem Be-

1) Veit, Otto, Volkswirtschaftliche Theorie ..., a.a.O., S.24.

2) Adam S m i t h machte schon auf die Diskrepanz zwischen Gebrauchs- und Tauschwert aufmerksam: "Dinge, die den größten Gebrauchswert haben, haben oft wenig oder keinen Tauschwert, und umgekehrt: die, welche den größten Tauschwert haben, haben oft wenig oder gar keinen Gebrauchswert. Nichts ist brauchbarer als Wasser, aber man kann kaum etwas dafür erhalten; man kann fast nichts dafür eintauschen. Dagegen hat ein Diamant kaum einen Gebrauchswert, und doch ist oft eine Menge anderer Güter dafür im Tausch zu haben". Smith, Adam, Eine Untersuchung über Natur und Ursachen des Volkswohlstandes, Deutsche Übersetzung, 3.Aufl., Jena 1923, Bd I, S.35.

3) Vgl. Knapp, Georg Friedrich, Staatliche Theorie des Geldes, 2.Aufl., München-Leipzig 1918, S.25ff.

sitz dieses "Geldes" alle Wünsche erfüllt werden können.

Es ist klar, daß die Unternehmer zuerst die Produktion der Güter zu steigern versuchen, die durch vorhandene Imagines einen schnellen Umsatz haben. Trotzdem sind ihre Pläne nur realisierbar:

1. wenn sie entweder an dem Abweichungsfonds auf Kosten anderer Produzenten teilnehmen können oder
2. wenn die Entwicklung der Wirtschaft eine allgemeine Zunahme des Abweichungsfonds mit sich bringt.

Im ersten Fall wird keine allgemeine Produktionssteigerung eintreten, da die Absatzzunahme des einen Gutes stets eine Absatzverminderung irgendeines anderen bedeutet.

Eine allgemeine Zunahme des wirtschaftlichen Abweichungsfonds im Zuge wirtschaftlicher Entwicklung ermöglicht allen Unternehmern, ihren Irrationalitätsanteil auszuweiten, ohne daß dies auf Kosten eines anderen geschieht. Je weiter sich eine Volkswirtschaft entwickelt, um so mehr Güter werden durch Imagines verbrämt. Ein Maximum an Imagines-Gütern wird erst in einer hochentwickelten Volkswirtschaft erreicht, nachdem der Zustand der entwickelten Volkswirtschaft (minimaler wirtschaftlicher Abweichungsfonds) mit einer relativ großen Zahl imaginesfreier Güter überschritten worden ist. Zur Veranschaulichung dient uns die folgende Graphik (siehe Bild 6, S.78).

2) Die Beziehungen Menschen - Menschen

Die Stereotypen üben eine Art Vermittlerfunktion in den Beziehungen des Einzelnen zu den gesellschaftlichen Gruppen aus. Das Bild 7 (S.81) stellt graphisch diese Wirkung dar.

An der Spitze des Kegels steht der Mensch selbst. An der Basis des Kegels steht die Menschheit. Die dazwischen

B i l d 6

%



Unterentwickelte Volkswirtschaften

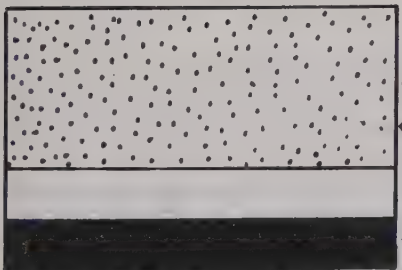
%



Entwickelte Volkswirtschaften

Befreiung der Institutionalisierung

%



Hochentwickelte Volkswirtschaften

Soziales Prestige, z.B. im Falle des Automobils

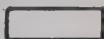
Soziales Prestige, z.B. im Falle eines eigenen Kontokorrentes

Erklärung der Symbole:

Güter/Dienstleistungen mit leichter Merkantilisierung durch Imagines (Zigaretten, Getränke usw.)



Güter/Dienstleistungen ziemlich frei von Imagines (Lokomotiven, Pressen usw.)



Güter/Dienstleistungen mit schwieriger Merkantilisierung durch Imagines (alle Güter, deren Verkehr durch wirtschaftliche Unkenntnis oder Tradition verzögert wird: Grundbesitz, Wertpapiere usw.)



liegenden Kreise zeigen verschiedene Menschengruppen, zu denen der Mensch eine bestimmte Neigung empfindet. Verwandte, Freunde, Landsleute und Menschheit sind Stereotypen. Der Mensch beschränkt sich darauf, andere Mitmenschen in das Schema dieser Stereotypen einzuordnen. Die Zuneigung des Menschen wird schwächer, je mehr die Kreise von ihm entfernt sind.

Es soll jetzt die Lage bei den unterentwickelten Ländern mit Hilfe dieses Schemas untersucht werden. Vor allem zwei Umstände sind hier bestimmend: die starken wirtschaftlichen Abweichungen und ihre Autonomie. Die Menschen begegnen ihrem Nächsten weniger rational berechnend und mehr gefühlsbetont. Dies hat zur Folge, daß die Kreise unstabil sind und sich nach oben und nach unten bewegen, d.h. - um im Bild zu bleiben - die Kreisflächen werden größer (kleiner) je nach der Richtung der Bewegung. Im allgemeinen scheint in diesen Ländern ein einzelner - auch ein Fremder - leichter im Kegel aufzusteigen, d.h. in den Kreis der Landsleute, der Freunde oder gar der Verwandten einbezogen zu werden.

Ein großer Abstand zwischen bestimmten Kreisen bringt die Gefahr eines Bürgerkrieges oder eines internationalen Krieges (Bild 8, S.81).

Die modernen Regierungen wissen sehr wohl die Wichtigkeit der Stereotypen für das Kriegsklima einzuschätzen. Die Bearbeitung der Stereotypen wird von besonderen Propagandaabteilungen vollzogen.

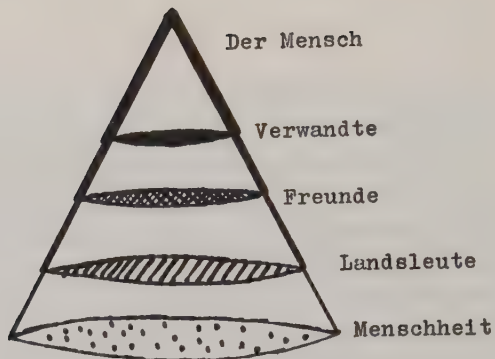
Bei entwickelten Ländern sind die wirtschaftlichen Abweichungen minimal. Das bedeutet eine Unbeweglichkeit der Kreise und einen höheren Grad von subjektivitätsfreien Überlegungen.

Bei hochentwickelten Ländern sind die Kreise wieder unstabil und bewegen sich nach oben und nach unten. Hier aber treten die Abweichungen bei Induktion auf. Filmstars, Sporthelden usw. werden durch die Induktion in diese Kreise

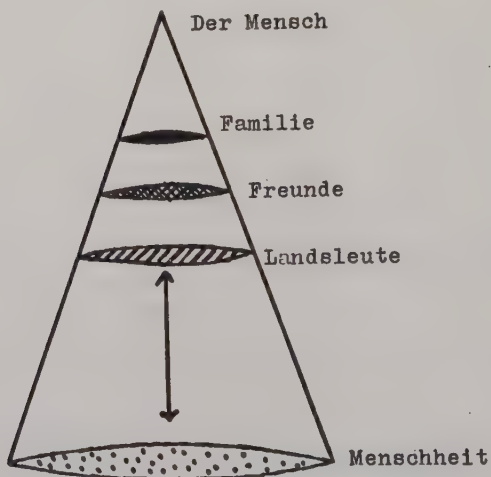
einbezogen. Ihre Bilder z.B. hängen in großer Zahl an den Wänden der Zimmer junger Leute und nehmen die Stelle der Familienbilder ein. Auf diesem Phänomen beruht u.a. die in der Praxis schon durchgesetzte Idee geschickter Bauunternehmer, Wohnungen zu höheren Preisen zu verkaufen, weil die von den Unternehmern ausgewählten Nachbarn Filmstars oder Sporthelden sind.

Ein anderes Modell ist das des Homo Beatificus (siehe Bild 9, S.81). Will man seine Verhaltensmaxime mit einer kurzen Formel ausdrücken, so etwa "er denkt an sich selbst zuletzt": Allen Menschen begegnet er voller Nächstenliebe und nur weil seine Kraft und seine Mittel im Verhältnis zur großen Zahl der Leidenden gering sind, widmet er sich bestimmten Gruppen besonders; z.B. - wie unser Bild zeigt - in der Reihenfolge Arme, Gefangene, Kranke und dann erst allen Menschen. Seine vollkommene wirtschaftliche Irrationalität ist nur unter vollkommener Armut oder unter vollkommenem Reichtum zu erreichen. Weil vollkommener Reichtum fiktiv ist, bleibt als möglicher Fall nur die vollkommene Armut. Das Modell des Homo Beatificus ergibt sich durch die Wandlung des Modells des gewöhnlichen Menschen unter moralischen und ethischen Einflüssen (siehe Bild 10, S.82). Die moralischen und ethischen Einflüsse können aus der langjährigen Erziehung oder aus plötzlichen menschlichen Katastrophen wie Krieg, Überschwemmung, Erdbeben usw. stammen.

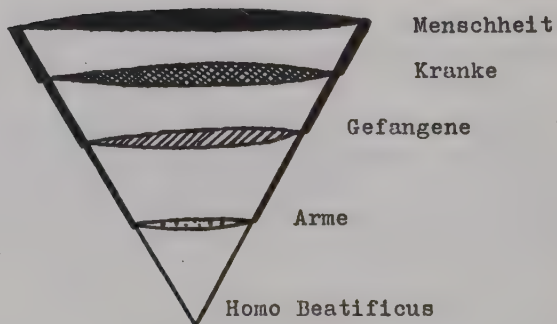
Die von uns gewählten Bezeichnungen der einzelnen Ebenen in dem Kegel-Modell sind nicht schlechthin verbindlich, sondern sie können durch andere Gruppen ausgetauscht werden, je nachdem welche Rolle des Individuums man analysieren will. Das Modell mit den Stereotypen "Haushalt (eigene Familie)", "Arbeitnehmer (evtl. Gewerkschaft)", "Arbeitgeber (evtl. Verbände)", "Regierung" würde wie im Bild 11 (S.82) aussehen. Dabei erscheint der Fall des Streiks wie im Bild 12 (S.82).



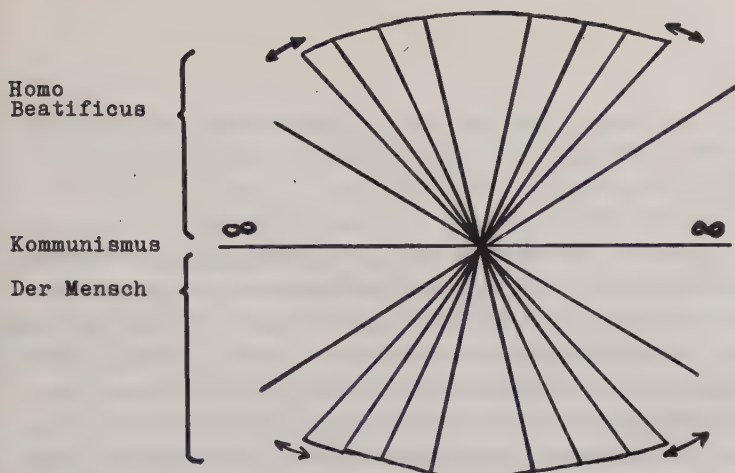
B i l d 7



B i l d 8



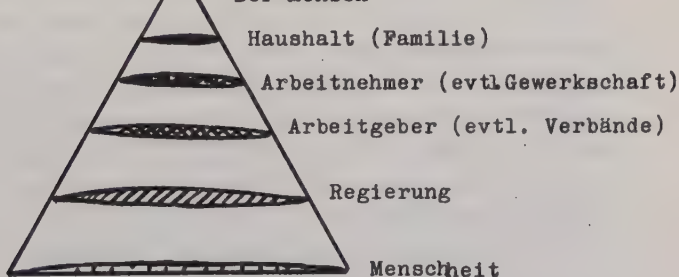
B i l d 9



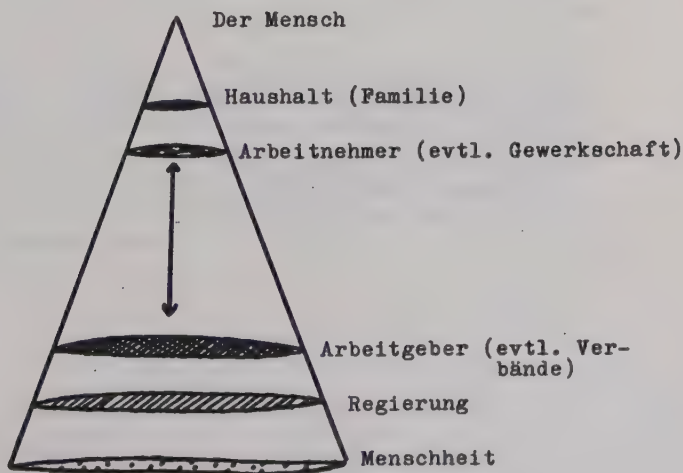
B i l d 10

Moralische und ethische Einflüsse

Der Mensch



B i l d 11



B i l d 12

C. Subjektive Elemente und wirtschaftliche Entwicklung

1) Allgemeines

Die Institutionalisierung hat schon seit langem die Aufmerksamkeit von Nationalökonomern auf sich gelenkt. Veblen¹⁾, der als eigentlicher Begründer der Institutionalistischen Schule angesehen wird, schrieb: "Eine Wissenschaft wie die Nationalökonomie, die es mit dem menschlichen Verhalten zu tun hat, wird zu einer genetischen Untersuchung der menschlichen Lebensführung, und dort, wo wie in der Nationalökonomie der Untersuchungsgegenstand des Verhaltens des Menschen in seinem Umfang mit den materiellen Lebensgütern ist, muß die Wissenschaft in einem weiten oder engen Bereich ... notwendigerweise eine Untersuchung der Entwicklungsgeschichte der materiellen Zivilisation sein. Wie alle menschliche Kultur ist diese materielle Zivilisation ein Aufbau von Institutionen-institutionelles Gewebe und institutionelles Wachstum". Nach Veblen²⁾ ist Institution jede gewöhnliche, umfangreiche und komplexe Art von Handeln und Denken. Die Institutionalistische Schule hat keine eigene Theorie aufgebaut. Aber ihre Versuche, die festen Bindungen des wirtschaftlichen Handelns zu erforschen, bildeten einen Beitrag zum Fortschritt wirklich-

1) Veblen, Thorstein Bunde, The Place of Science in Modern Civilization, New York 1919, S.240f., zitiert nach Kruse, Alfred, Geschichte der volkswirtschaftlichen Theorien, 4.Aufl., Berlin 1959, S.177.

2) Veblen, Thorstein Bunde, zitiert nach Marchal, André, Systèmes et structures économiques, Paris 1959, S.142 (dort keine Quellenangabe).

keitsnäherer Anschauungen¹⁾. Die orthodoxe Theorie setzte einen Mensch voraus, der über seine Vernunft frei verfügen kann. Die Institutionalistensahen dagegen einen Mensch, der nicht frei handeln kann, weil er von bestimmten Bindungen abhängig ist.

Welches sind diese Bindungen? Was für eine mythologische Hydra hält das wirtschaftliche Handeln der Menschen gefangen und versucht, die Vernunft zu erdrosseln?

Moderne Untersuchungen sprechen hier von "Strukturen"²⁾ und unterscheiden zwischen Rahmenstrukturen (structures d'encadrement) und wirtschaftlichen Strukturen (structures économiques)³⁾.

1) "Die institutionalistische Nationalökonomie hat durch eingehende statistisch-empirische Beschreibung der sozialwirtschaftlichen Wirklichkeit, durch die Übertragung des Entwicklungsgedankens auf die institutionelle Dynamik, durch die Pragmatisierung der Wirtschaftslehre und ihr analytisches Übergreifen auf die Gebiete der Psychologie, Anthropologie, Soziologie, Geschichte, Jurisprudenz und Philosophie die breite sozialwissenschaftliche Forschung angeregt und bereichert, ohne jedoch zu einer systematisch überzeugenden Zusammenfassung ihrer besonderen theoretischen und methodologischen Anschauungen imstande gewesen zu sein, die nur in ihrem Gegensatz zur klassischen und neuklassischen Volkswirtschaftslehre und in ihrer gesellschaftskritischen Einstellung einheitliche Merkmale erkennen lassen." Montaner, Antonio, Institutionalismus, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1956, Bd 5, S.296.

2) Der Begriff der Struktur umfaßt vor allem das Merkmal der Starrheit, und somit auch die Institutionen. Marchal definiert die Struktur als: "éléments d'un ensemble économique qui, au cours d'une période déterminée, apparaissent comme relativement stables par rapport aux autres", Marchal, André, a.a.O., S.78.

3) Barre, Raymond, a.a.O., S.186ff.

Die wirtschaftlichen Strukturen beschränken die menschliche Handlungsfreiheit in einem technischen Sinne; z.B. ist ein Boden nicht für alle Kulturen gleichermaßen geeignet, so daß der Bauer von der Natur (des Bodens) zu bestimmter Handlungsweise "gezwungen" wird. Die Rahmenstrukturen sind psychologisch-soziologisch bedingte Fesseln für den Menschen. Es ist durchaus möglich, daß eine von den wirtschaftlichen Strukturen her optimale Entscheidung im Widerspruch steht zu einer mit Rücksicht auf die Rahmenstrukturen gefällten.

M a r c h a l ¹⁾ gliedert die Rahmenstrukturen wie folgt:

Institutionelle Strukturen (juristische Institutionen)	{ Institutionen-Sachen Institutionen-Gruppen	{ Eigentums- recht, Ver- trag Staat Gewerk- schaften
Soziale Strukturen	{ Soziale Morphologie	{ Kasten Ordnungen (Geistlicher, Edler, dritter Stand) Klassen
	{ Die Beziehungen zwischen sozialen Gruppen. Die soziale Mobilität.	
Geistige Strukturen	{ Das Streben nach materiellen Gütern oder ihre Geringschätzung. Das Niveau und die Rangordnung der Bedürfnisse. Die Kosten der Anstrengungen. Die Haltung gegenüber der Arbeit. Risiko- und Konkurrenz- geist. Die Verehrung des materiellen Fort- schrittes.	

Je stärker eine Volkswirtschaft durch die wirtschaftlichen Strukturen belastet wird, es ihr also schwerfällt, eine zufriedenstellende und wachsende Produktion zu er-

1) Marchal, André, a.a.O., S.141ff.

reichen, umso mehr Stereotypen und Images werden auftauchen. Malinowski¹⁾ gibt mit seiner "Magie-Theorie" ein anschauliches Beispiel für diesen Zusammenhang. Wir sehen hierin einen empirischen Beweis für unsere Aussage, daß in einer unterentwickelten (ärmeren) Volkswirtschaft a) mehr Irrationalität herrscht und daher b) ein großer wirtschaftlicher Abweichungsfonds existiert.

Ohne Leitbilder kommen weder unter- noch hochentwickelte Volkswirtschaften aus, denn in den hochentwickelten Ländern fällt es sehr schwer, bei Überfluß Güter und Dienste abzusetzen.

Wenn die repräsentativen Kräfte für die beiden Strukturen gesucht werden, könnte man für die wirtschaftliche Struktur die Technik und für die Rahmenstruktur die Mentalität herausstellen. Über diesen Punkt besteht jedoch keine Einstimmigkeit. So nennt z.B. Akerman acht repräsentative Kräfte der Industrialisierung: "The driving forces of industrialism are represented in an order that corresponds as far as possible to their degree of autonomy recognizing that each is in some

1) "An interesting and crucial test is provided by fishing in the Trobriand Islands and its magic. While in the villages on the inner lagoon fishing is done in an easy and absolutely reliable manner by the method of poisoning, yielding abundant results without danger and uncertainty, there are on the shores of the open sea dangerous modes of fishing and also certain types in which the yield greatly varies according to whether shoals of fish appear beforehand or not. It is most significant that in the lagoon fishing, where man can rely completely upon his knowledge and skill, magic does not exist, while in the open-sea fishing, full of danger and uncertainty, there is extensive magical ritual to secure safety and good results." Malinowski, Bronislaw, Magic, Science and Religion and Other Essays, Boston-Glencoe 1949, S.14.

degree dependent of the others. Technical progress is therefore considered first - the epoch of industrialism is the epoch of cumulative, accelerate, non predictable technical development. Population increase and changing motivations, the demographical and ideological factors, are then introduced as the general driving forces of quantitative and qualitative type. Political change - especially the alternation of war and peace periods - should have been treated immediately after technical advance as the second most important factor, were it not that an analysis of population growth and changing motivation provides an appropriate background to diplomatic and military history. The development of the credit apparatus, business agglomeration - specially trustification - and the organization of labor come next as central aspects of commercial, industrial and social processes. Changes in the distribution of income come last, as the most dependent, least autonomous factor."¹⁾

Marchal ²⁾ erkennt seinerseits nur drei Faktoren an:

1. die Technik,
2. die Bevölkerung,
3. die Bewegung von Ideen.

Die Umwelt versucht Tinbergen durch folgende Größen zu berücksichtigen:

- "1. an index indicative of climate;
2. an index indicative of institutions;
3. an index indicative of the state of technology."³⁾

1) Åkerman, Johan, Theory of Industrialism, Lund 1960, S.14f. Sperrung im Original.

2) Marchal, André, a.a.O., S.414.

3) Vgl. Tinbergen, Jan, Development Theory, An Econometrist's View, in: Money, Growth and Methodology and other Essays in Economics in Honor of Johan Åkerman (Hrsg. Hugo Hegeland), Lund 1961, S.53.

In unserem Modell, das mit Reichtumszustand und wirtschaftlichen Abweichungen operiert, stehen die Technik und die Mentalität im Vordergrund. Der Grad der Verwirklichung des technischen Fortschritts ist ausschlaggebend für den wirtschaftlichen Zustand einer Nation, während die Mentalität der Wirtschaftssubjekte den Grad der wirtschaftlichen Irrationalität angibt. Man könnte vielleicht bestreiten, daß der technologische Zustand als brauchbarer Index der wirtschaftlichen Entwicklung der verschiedenen Nationen verwendet werden kann, da sie ungleiche wirtschaftliche Startbedingungen aufweisen. Ein von Natur reiches Land braucht, um ein bestimmtes wirtschaftliches Niveau zu erreichen, einen geringeren technischen Aufwand als ein von Natur armes. Diese Beweisführung ist jedoch irreführend. Sie muß wie folgt lauten: ein Land, das von der Natur mit guten allgemeinen Startbedingungen ausgestattet wurde, wird eine größere eigene Neigung zur technischen Entwicklung besitzen als ein anderes, das die Natur nicht so freigebig bedachte.

Die Entwicklung einer Volkswirtschaft hängt letzten Endes von drei Elementen ab, da man den Begriff der Technik aufspalten kann in a) Stand des technischen Wissens und b) Umfang der Anwendung dieses Wissens; als drittes Element bleibt die Mentalität der Bevölkerung. Der zweite Faktor *Marchals*, die Bevölkerung, ist unserer Meinung nach in den drei vorgenannten enthalten. Denn entweder trägt die Bevölkerung zu einem besseren technischen Wissen und dessen Anwendung bei, oder sie vermehrt die wirtschaftliche Irrationalität und hemmt dadurch den Aufstieg des unterentwickelten Landes.

2) Unterentwickelte Länder

Zwischen den drei aufgeführten Einflußgrößen bestehen gegenseitige Beziehungen; Technik und Leitbilder sind Komponenten eines "circulus vitiosus". Die auf unterentwickelte Länder zutreffende "Theorie der Armut" bietet ebenfalls ein Beispiel des "circulus vitiosus": Ein Land ist arm, weil es dort wenig Kapital gibt, und das Land kann sein Kapital nicht steigern, weil dort die Armut herrscht. L e i b e n s t e i n bezweifelt, daß die "circulus vitiosus-These" sich überhaupt zur Erklärung der wirtschaftlichen Entwicklung eignet: "But this (circulus vitiosus-These), of course, does not explain how countries that were once poor are no longer poor, or are not as poor as they were."¹⁾

Die Volkswirtschaften haben sich durch langfristige kumulative Prozesse entwickelt, da die Durchsetzung und Verbreitung einer höheren Technik nicht das Werk weniger Tage ist, sondern durch die Anstrengungen von Generationen zustande kommt. Die Leitbilder wandeln sich nur sehr schwerfällig und langsam. Daher standen der kumulative Prozeß der Technik und die Abschwächung der Leitbilder eo ipso in Einklang. Dieser Zusammenhang hatte allgemeine Gültigkeit. Die Kolonialmächte beispielsweise dachten nie an eine beschleunigte Industrialisierung ihrer Kolonien. Im Gegenteil mußte der Tausch kolonialer Rohstoffe gegen Fabrikate der Mutterländer weiter fortgesetzt werden. Heutzutage hat sich die Lage verändert. Die Durchsetzung und Verbreitung einer besseren Technik kann bei unterentwickelten Ländern beträchtlich beschleunigt werden. Ermöglicht wird dies durch die Einfuhr von produzierten Produktionsmitteln und die Entwicklungshilfe. Die Leit-

1) Leibenstein, Harvey, Economic Backwardness and Economic Growth, New York-London 1957, S.95f.

bilder haben jedoch beharrlichen Charakter beibehalten. Deshalb herrscht hier kein Einklang mehr, sondern Technik und Leitbilder stehen jetzt im Gegensatz. Diese Leitbilder in den unterentwickelten Ländern müssen - und können nur - allmählich abgeschwächt werden, um damit die wirtschaftliche Irrationalität zu vermindern, was bedeutet, daß sich der wirtschaftliche Abweichungsfonds reduziert. Dieses Ziel wird sich unserer Meinung nach optimal nur durch die Intervention des Staates erreichen lassen. Dies werden wir im folgenden Kapitel näher begründen.

3) Hochentwickelte Länder

Bei hochentwickelten Ländern entsteht wieder der "circulus vitiosus". Der fortgeschrittene technische Zustand und seine Ausdehnung brauchen die Leitbilder, um die umfangreiche Produktion (Güter und Dienste) auf dem Markt absetzen zu können. Die Leitbilder ihrerseits verlangen jedesmal einen größeren Fluß von Gütern und Diensten.

Der Zusammenhang von Technik und Leitbildern entsteht durch die Induktion, worunter die Werbung, die Kartellierung, die Nicht-Veröffentlichung von bestimmten Unternehmensdaten u.a. fallen. Jedoch werden die von der Werbung und Propaganda induzierten Abweichungen von einigen Psychologen bestritten. Zwei Fronten haben sich gebildet, deren eine die pessimistische behavioristische Auffassung der Theorie der Propaganda ist. Sie wird besonders von Chakotin¹⁾, einem Schüler Pawlows, vertreten. Nach dieser Auffassung²⁾ ist die menschliche Freiheit eine

1) Chakotin, Serge, The rape of the masses, Routledge 1940, S.270ff.

2) Vgl. Stokvis, Berthold, Die psychologischen Wirkungen der großen Massenbeeinflussungsmittel, in: Handbuch der Psychologie (Hrsg. David und Rosa Katz), 2.Aufl., Basel-Stuttgart 1960, S.635.

Illusion; der Mensch könne - es sei denn, daß sein "Abwehrreflex" genügend entwickelt ist - bloß wie eine Maschine auf den Reiz der Propaganda reagieren. Die verderbliche Suggestibilität des Menschen sei somit eine Tatsache, die Macht der Propaganda unwiderstehlich. Man müsse den Menschen soviel wie möglich gegen Propaganda "immunisieren", indem man ihn "erzieht", und zwar indem man ihm neue bedingte Reflexe beibringt. Dies müsse durch Gegenpropaganda geschehen: "Moralische Ideen" wie "Friede" müßten den Menschen immer wieder eingeprägt werden, bis sie eines Tages selbstverständlicher Allgemeinbesitz seien.

Die andere Front wird von der optimistischen Auffassung dargestellt. Als Hauptvertreter sind hier **B a s c h w i t z** und **S t o k v i s** ¹⁾ zu nennen. Nach ihnen kann der Mensch mit seinem freien Geist und mit seiner idealen Ichwirkung, durch seinen gesunden Menschenverstand mittels Aufklärung und Einsicht gegen die (suggestive) Wirkung der Propaganda gewappnet werden, und letzten Endes siegt immer der gesunde Verstand. Die Existenz induzierter wirtschaftlicher Abweichungen beweist, daß die letzte Stellungnahme fern von der Wirklichkeit bleibt.

Die Existenz der Abweichungen wirft für die hochentwickelten Länder Probleme auf. Zu ihnen zählen vor allem: die Starrheit der Preise, die Überkapazität, die Rezessionen und die Inflation.

Die Starrheit der Preise ist eine Folge der Wirkung von Leitbildern, die nach unserer Auffassung bei hochentwickelten Ländern durch die Induktion hervorgerufen werden. **S t e i n d l** erkennt diese Wirkung in seinem

1) **S t o k v i s** bezieht sich auf das von ihm in Zusammenarbeit mit Kurt **B a s c h w i t z** verfaßte Werk "Die Persönlichkeit in der Masse, Einführung in eine exakte kollektive Psychologie", das noch nicht erschienen ist. Vgl. **Stokvis**, **Berthold**, Die psychologischen Wirkungen ..., a.a.O., S.635.

Buch "Maturity and Stagnation in American Capitalism"¹⁾. Bei der Überkapazität unterscheidet S t e i n d l zwischen geplanter und unerwünschter Überkapazität ("planned excess capacity" und "undesired excess capacity")²⁾. Die Unternehmer vertrauen auf die Wirkung von Leitbildern für ihre Produktion und rechnen trotz hoher Sättigung der Nachfrage durch andere Anbieter mit einem mit der Zeit wachsenden Umsatz³⁾. Die unerwünschte Überkapazität besteht nach S t e i n d l nur vorübergehend und folgt aus einem unvorhergesehenen Verlauf der Nachfrage⁴⁾. Wir können die unerwünschte Überkapazität als mißlungene Inanspruchnahme von geplanter Überkapazität ansehen und sie mit der Ursache der Rezessionen identifizieren.

1) "What is the explanation? One would expect that the relative increase of rigid prices as compared with unregulated prices in a slump would make the oligopolistic industries lose sales, owing to a shift in demand induced by the price differential. One would also expect that an estimate of the elasticity of demand, if at all, is more nearly possible in an oligopolistic industry, where the price leader has only to consider the demand curve for the industrie as a whole. The answer which the industrialists themselves almost invariably give to this question is very simple. They are convinced that the price elasticity of demand for their products is very small, and that any price cut would lead only to a relatively small increase in the quantity sold ... A whole series of traditions and prejudices has to be changed until a considerable shift of demand can occur, and propaganda continuing over a long period will often be necessary. In the case of producers' goods a similar role will be played by technical traditions and inertia, and by quite objective technical difficulties, which make substitution again depend on the lapse of time." Steindl, Joseph, Maturity and Stagnation in American Capitalism, Oxford 1952, S.15f.

2) Vgl. derselbe, S.11.

3) Vgl. derselbe, S.9.

4) Derselbe, S.12.

Die unerwünschte Überkapazität erscheint:

a) wenn die Unternehmer von der ungenutzten Kapazität schneller Gebrauch machen als es die Leitbilder zulassen (Absatz kommt nicht mit);

b) wenn die Wirkung der vorhandenen Leitbilder nachläßt, weil

i) andere Unternehmer, sich einen größeren Anteil am wirtschaftlichen Abweichungsfonds verschaffen wollen und dazu neue Gegen-Leitbilder (Werbung) einsetzen;

ii) weil das National-Einkommen sinkt und damit ein Teil des wirtschaftlichen Abweichungsfonds nicht mehr aufgenommen werden kann (z.B. kein Geld mehr für Prestigekonsum).

Eine Betrachtung der drei Rezessionen, die in den USA nach dem zweiten Weltkrieg stattgefunden haben, wird uns praktische Beispiele für unsere Typologie der Rezessionen liefern.

Die amerikanische Rezession von 1949 erklärt Hansen¹⁾ als eine "inventory recession", d.h. es wurde zu stark auf Lager gearbeitet. Die Konsumenten nahmen nicht alle vorhandenen Waren auf, so daß schließlich die Produktion stark reduziert werden mußte, um die überfüllten Lager abfließen zu lassen.

Die Rezession von 1954 entsprach dem Typ b.ii) insofern, als bestimmte kriegsbedingte (Koreakrieg) Staatsausgaben plötzlich fortfielen²⁾ und damit ein negativer Multiplikatorprozeß in Gang kam³⁾.

1) Hansen, Alvin Harvey, Economic Issues of the 1960s, New York - Toronto - London 1960, S.142.

2) "This recession was due almost entirely to the drop in governmental expenditures incident to the cessation of the Korean conflict." Derselbe, S.146.

3) Das amerikanische Brutto-sozialprodukt zu Marktpreisen nach Jahresindizes (1950 = 100) und in konstanten Preisen (1954) gerechnet, ging im Jahre 1954 von 116 auf 115 zurück. Vgl. Internationale Übersichten, in: Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland (Hrsg. Statistisches Bundesamt), 1959, Stuttgart-Mainz 1959, S.125.

Auf die Rezession von 1958 trifft der Rezession-Typ b.i) zu: Die Verminderung der Ausfuhren führte dazu, daß die Unternehmer versuchten, ihre Waren auf dem Binnenmarkt abzusetzen. Die Folge war ein erbitterter Kampf um die Irrationalitätsanteile. Die Rezession von 1958 war gleichzeitig aber auch eine "inventory recession". Pessimistisch gestimmt durch die schlechten Absatzaussichten zögerten die Unternehmer mit neuen Investitionen ("fixed capital recession")¹⁾.

Schließlich wäre noch das Inflations-Problem der hochentwickelten Länder zu betrachten. Häufig wurde bei der Analyse des Inflationsprozesses in den USA nur ein bestimmter Tatbestand hervorgehoben: So spricht man von "demand-pull inflation", "administered prices", "wage-push inflation" und "cost-push inflation". Demnach läßt sich ganz verschiedenen Wirtschaftssubjekten die Verantwortung zuschieben: den Zentralbanken, die die Mittel für das Zustandekommen der neuen Preiserhöhungen verschaffen; den Unternehmern, die die Preise beliebig manipulieren; den Arbeitnehmern, die Lohnerhöhungen über die Steigerung der Arbeitsproduktivität hinaus verlangen und durchsetzen. Je nachdem wem man die Schuld am Inflationsprozess gibt, sind die wirtschaftspolitischen Maßnahmen verschieden. Eine kritische Stellungnahme scheint an dieser Stelle überflüssig, da wir bereits unsere Meinung zu dieser Frage dargelegt haben (siehe S. 64).

1) "In contrast, the 1958 recession ... was both an 'inventory recession' and a 'fixed capital recession' the decline being nearly \$ 6 billion in each category. This recession was moreover weighted down by a cutback in net exports (\$ 3.7 billion). It was a three-pronged recession, not simply an inventory recession." Hansen, Alvin Harvey, a.a.O., S.142.

V. EINE WIRTSCHAFTS- UND FINANZPOLITISCHE UNTERSUCHUNG (Der Staat und der Homo Oeconomicus)

Das Verhalten des Staates folgt in einzelnen Bereichen nicht den Prinzipien des Homo Oeconomicus. So kann es zu den von uns angeführten Merkmalen des Homo Oeconomicus (s. S.6f) in Widerspruch stehen:

a) Vertauschen des Gewinnmaximierungsprinzips durch das Bedarfsdeckungsprinzip (Gas-, Wasser-, Elektrizitätswerke usw.).

b) Bewußte Rücksichtnahme auf immaterielle Werte (z.B. kulturelle Gesichtspunkte bei der Errichtung von Universitäten, gesundheitliche Gesichtspunkte bei der Errichtung von Krankenhäusern).

c) Übernehmen von Investitionen, die wegen ihrer zumindest derzeitigen Unergiebigkeit von Privaten nicht getätigt werden. Dies heißt aber, daß der Staat bei gegebener Anstrengung keine Maximalverzinsung anstrebt.

Der Staat muß Irrationalität bei seinen Bürgern in Anspruch nehmen. Ihm obliegen bestimmte Aufgaben, die er nicht wie andere Produzenten von Sachgütern und Dienstleistungen in der freien Marktwirtschaft auch unter Verzicht auf einen wirtschaftlichen Irrationalitätsanteil erbringen kann. Dies liegt an der besonderen Art der staatlichen (Kollektiv-)Aufgabe. Der Katalog der Staatsaufgaben fällt je nach Autor verschieden umfangreich aus.

Adam Smith bezeichnete im fünften Buche des "Wealth of Nations"¹⁾ als Aufgabe des Staates "Werke herzustellen und zu unterhalten, die, wenn sie auch für eine große Gesellschaft höchst vorteilhaft sind, doch niemals einen solchen Profit abwerfen, daß sie einem einzel-

1) Smith, Adam, a.a.O., Bd III, S.43.

nen oder einer kleinen Anzahl von Personen die Kosten ersetzen, und deren Einrichtung und Unterhaltung daher von keinem einzelnen und keiner kleinen Anzahl von Personen erwartet werden darf."

Das wäre die Festsetzung der Grenze zwischen den sogenannten Zuschuß- und Kostendeckungsbetrieben einerseits und den Überschußbetrieben andererseits. In der Praxis ist aber eine solche Einteilung nicht so unproblematisch, wie man denken könnte. "Es gibt zwar öffentliche Betriebe, insbesondere auf dem Gebiete der Dienstleistungen, die ständig Zuschüsse zu ihren Kosten aus der Staats- oder Gemeindekasse erhalten, und es gibt andere, die regelmäßig Gewinne erzielen; aber mancher Staatsbetrieb schließt seine Rechnung bald mit Gewinn, bald mit Verlust, bisweilen auch ohne einen Saldo der Gewinn- und Verlustrechnung ab und läßt sich infolgedessen nur schwer oder gar nicht in eine der drei Gruppen einordnen"¹⁾.

Auch kann man bestreiten, wie der Ausdruck "vorteilhaft für die Gesellschaft" zu verstehen ist. Als Kriterium nur die einzelwirtschaftlichen Kosten zu berücksichtigen, hat sich als ungenügend erwiesen, so daß eine Ergänzung nötig wurde. Im Grunde genommen sagen die allgemeinen Regeln für die Abgrenzung der Staatstätigkeit nichts anderes aus, als das, was **W a g n e r** und **O p p e n - h e i m e r**²⁾ einmal geschrieben haben: "Der Staat hat diejenigen Tätigkeiten zur Befriedigung der Bedürfnisse seiner Angehörigen zu übernehmen, welche weder die Privatwirtschaften (einschließlich der Erwerbsgesellschaften) noch freie Vereine noch andere Zwangsgemeinschaften (öffentliche Selbstverwaltungskörper) überhaupt oder welche alle

1) Keller, Theo, Die Einnahmen aus privatwirtschaftlich betriebenen u. öffentlich-wirtschaftlichen Unternehmungen, Die Eigenwirtschaft öffentlicher Gemeinwesen, in: Handbuch der Finanzwissenschaft, 2.Bd, 2.Aufl., Tübingen 1956, S.187.

2) Wagner, Adolph und Oppenheimer, Franz, Art.: "Staat (in nationalökonomischer Hinsicht)", in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4.Aufl., Bd VII, Jena 1926, S.778.

diese nur weniger gut oder mit bedenklichen sozialen und politischen Folgen oder nur kostspieliger ausüben können", wobei die Bedeutung des letzten Teils nach der liberalistischen oder interventionistischen Gesinnung jedes Verfassers mehr oder minder streng verstanden wird.

S a m u e l s o n hat versucht, neue Gesichtspunkte zur Diskussion beizutragen, indem er die Grenze zwischen den öffentlichen und privaten Sektoren der Volkswirtschaft nach der Natur der Güter oder der Dienstleistungen festlegt, die die Verbraucher erhalten: Dem privaten Sektor sind die teilbaren Güter zugewiesen, z.B. das Brot. Der öffentliche Sektor hat dagegen mit den unsichtbaren Dienstleistungen zu tun, z.B. der nationalen Verteidigung. Die optimale Grenze wird nach den Indifferenzkurven zwischen öffentlichen und privaten Gütern bestimmt¹⁾.

B r o c h i e r und T a b a t o n i²⁾ treten dieser Theorie kritisch entgegen: "La divisibilité ne peut être ni un bon critère de l'explication concrète de l'étendue du secteur public, ni une norme satisfaisante ...

-
- 1) "Therefore, I explicitly assume two categories of goods: ordinary 'private consumption goods' ($x_1, \dots, x_n$) which can be parcelled out among different individuals ($1, 2, \dots, i, \dots, s$) according to the relations $X_j = \sum_{i=1}^s X_j^i$; and 'collective consumption goods' ($x_{n+1}, \dots, x_{n+m}$) which all enjoy in common in the sense that each individual's consumption of such a good leads to no subtraction from any other individual's consumption of that good, so that $X_{n+j} = X_{n+j}^i$ simultaneously for each and every i th individual and each collective consumptive good", Samuelson, Paul Anthony, The pure theory of public expenditure, in: The Review of Economics and Statistics, Vol. XXXVI, 1954, S. 387. Vgl. auch Samuelson, Paul, Anthony, Diagrammatic exposition of a theory of Public Expenditure, in: Review of Economics and Statistics, Vol. XXXVII, 1955, S. 350ff.
- 2) Brochier, Hubert und Tabatoni, Pierre, Économie Financière, Paris 1959, S. 23.

Enfin, l'on ne peut supposer qu'il existe toujours un antagonisme entre biens publics et biens privés et que si l'on veut consommer une plus grande quantité des uns, ce doit être nécessairement aux dépens des autres." Sie selbst erkennen andererseits deutlich an, daß die reine Kostenproblematik kein zwingendes Kriterium ist und schreiben weiter¹⁾: "En effet, la caractéristique du secteur public est aussi d'assurer une autre répartition des bénéfices et des charges, de substituer à la logique de l'échange celle de la prestation gratuite et de la redistribution. Cette fonction de l'Etat échappe à la rationalité économique conçue en termes de comparaison de coûts. Elle traduit une certaine philosophie sociale et, comme telle, dépasse l'optique du rendement optimum."

Der wirtschaftliche Abweichungsfonds wird durch die Staatstätigkeit folgendermaßen betroffen:

1) Die Wirtschaftspolitik bemüht sich, den wirtschaftlichen Abweichungsfonds

- a) in unterentwickelten Ländern zu reduzieren,
- b) in hochentwickelten Ländern den Wiederanstieg des wirtschaftlichen Abweichungsfonds im Hinblick auf das globale wirtschaftliche Wachstum zu optimieren.

2) Die Finanzpolitik nutzt einen vorhandenen wirtschaftlichen Abweichungsfonds aus, indem sie dem Staat Irrationalitätsanteile verschafft.

So kann man von einer wirtschaftspolitischen und von einer finanzpolitischen Aufgabe des Staates sprechen.

1) Brochier, Hubert und Tabatoni, Pierre, *Économie ...*, a.a.O., S.26.

A. Die Wirtschaftspolitik

Als allen Regierungen gemeinsames wirtschaftspolitisches Ziel darf heute die wirtschaftliche Entwicklung genannt werden. Nach unserer Darstellung der historischen Veränderungen des wirtschaftlichen Abweichungsfonds (siehe S. 34a) können wir die Folgerung ziehen, daß sich unterentwickelte Länder um einen geringeren, hochentwickelte Länder um einen angemessen wachsenden wirtschaftlichen Abweichungsfonds bemühen müssen, um ihr oberstes wirtschaftspolitisches Ziel zu erreichen. Um die relevanten Maßnahmen zu erörtern, betrachten wir einige Bereiche staatlicher Intervention. Dabei muß man sich stets vor Augen halten, daß sowohl in unterentwickelten als auch in hochentwickelten Ländern eine "natürliche" Tendenz besteht, vom Minimum wirtschaftlicher Irrationalität fortzustreben. In unterentwickelten Ländern gilt es, der Tendenz strikt entgegenzuwirken, in hochentwickelten muß sie gezügelt werden.

Die Bereiche staatlicher Intervention, die im folgenden behandelt werden, sind:

1. Ausbildung
2. Förderung der sozialen Mobilität
3. Ordnung der Werbung in der Marktwirtschaft
4. Sparpolitik
5. Außenhandelspolitik

1) Ausbildung

Die Ausbildungsmaßnahmen betreffen folgende Probleme:

- a) Das Analphabetentum
- b) Die wirtschaftliche Ausbildung
- c) Die wissenschaftliche und technische Ausbildung.

Die Analphabeten bilden eine Gruppe, deren wirtschaftliche Irrationalität schwer zu vermindern ist. Außerdem wird ihre Einstellung zur Politik und Macht stark gelenkt, dadurch werden sie zum Spielball geschickter Demagogen. Guzmán Reina¹⁾ beginnt seine Untersuchung über die Analphabeten in Spanien mit folgenden Sätzen: "Das Analphabetentum ist eine Sache, die mit Objektivität nicht leicht zu erforschen ist, denn sie war viele Jahrzehnte ein Thema politischer Propaganda und diente als Ausgangspunkt für die Angriffe unterer sozialer Klassen gegen die herrschenden."

Die hohe wirtschaftliche Irrationalität der Analphabeten bedeutet für die wirtschaftliche Entwicklung eine Verzögerung. Ein Bericht der UNESCO²⁾ sagt ausdrücklich: "Il est établi que le développement de l'instruction et celui du revenu national sont étroitement liés; on peut dire aussi que l'essor économique d'un pays est d'autant plus rapide que l'instruction élémentaire y est plus répandue et qu'inversement un taux élevé d'analphabétisme tend à freiner le développement de la prospérité".

Das Bild 13 (s. S.101) zeigt, daß anscheinend ein deutlicher Zusammenhang zwischen dem Bildungsniveau (ausgedrückt in der Zahl der Analphabeten) und der Höhe des Volkseinkommens bezogen auf die Bevölkerungsgröße besteht. Zu beachten ist, daß die Länder mit einer marxistisch-leninistischen Zentralverwaltungswirtschaft nicht berücksichtigt wurden - abgesehen von dem Sonderfall "Jugoslawien".

Allen und Brownlee³⁾ erwähnen zwei Gründe für Einkommensunterschiede: die ungleiche Vertei-

-
- 1) Guzmán Reina, Antonio, Valoración del analfabetismo en España, Estudio sobre sus causas y remedios, in: Causas y remedios del Analfabetismo en España (Hrsg. Ministerio de Educación Nacional), Madrid 1955, S.11 (Übersetzung von uns).
 - 2) UNESCO, L'Analphabétisme dans le monde au milieu du XX^e siècle, Winterthur 1957, S.188.
 - 3) Allen, Edward Douglas und Brownlee, Oswald Harvey, Economics of Public Finance, 2.Aufl., New York 1954, S.172.

Prozentsatz der erwachsenen Analphabeten um 1950.	Volkseinkommen pro Kopf 1950	
	Weniger als 300 \$	300 \$ und mehr
Stark (50 % und mehr)	Bolivien, Brasilien, Dominikanische Republik, Ägypten, Guatemala, Haiti, Honduras, Indien, Malaya, Nikaragua, Salvador, Türkei. Ceylon, Chile, Kostarika, Ekuator, Griechenland, Panama, Paraguay, Philippinen, Portugal, Thailand, Jugoslawien Japan	Puerto Rico Venezuela Argentinien, Australien, Belgien, Kanada, Däne- mark, Spanien, USA, Finn- land, Frankreich, Norwegen, Neuseeland, Niederlande, Groß-Britannien, Schweden, Schweiz.
Mittelmäßig (20-49 %)		
Schwach (weniger als 20 %)		

lung a) des Eigentums und b) der persönlichen Fähigkeiten wie Begabung, Geschicklichkeit und Kenntnisse. Ungleichheit infolge von Bildungsunterschieden läßt sich nur durch Bildungsmaßnahmen beseitigen, d.h. Errichtung von Schulen, bessere Lehrerbesoldung, um dadurch den Mangel an Lehrkräften zu beseitigen, die Einführung der Schulpflicht und des kostenlosen Unterrichts für alle Kinder, Unterricht der Analphabeten im Militärdienst sowie Erwachsenenbildung allgemein.

Die Individuen treten sowohl als Verbraucher als auch - an ihrem Arbeitsplatz - als Produzenten auf. Eine Aufklärung bzw. Ausbildung muß daher beide Seiten umfassen. Somit stellen die vorgenannten Bildungsmaßnahmen nur den ersten Schritt dar, auf den die hochqualifizierte technische und wissenschaftliche Ausbildung folgen muß.

Die Bürger eines Staates brauchen darüber hinaus bestimmte wirtschaftliche Kenntnisse. Nur dadurch können sie als Konsumenten rationaler handeln. Die wirtschaftliche Ausbildung sollte daher nicht ausschließlich auf jene beschränkt sein, welche sie aus Berufsgründen benötigen, sondern Grundkenntnisse über die Volkswirtschaft sollten zum allgemeinen Bildungsgut gehören. Die Mitarbeiter der UNESCO haben in einem anderen Bericht diese Forderung behandelt¹⁾: "Dans les milieux compétents de la plupart des pays on est, en général, hostile à l'idée d'inscrire la théorie économique au programme de l'enseignement secondaire, d'abord parce que la plupart des écoles manquent de professeurs qualifiés, ensuite parce que cette matière exige une maturité d'esprit que, dans la grande majorité des cas, des écoliers ne possèdent sans doute pas. Mais ces objections ne semblent pas devoir interdire l'inclusion de certaines notions d'économie descriptive, surtout

1) UNESCO, Les sciences sociales dans l'enseignement supérieur, Sciences Economiques, Lüttich 1954, S.22.

si elles se combinent avec l'étude des affaires publiques." Weiter behaupten sie¹⁾: "Or, dans un monde où les grandes questions politiques qui se posent à tous les pays sont souvent de nature essentiellement économique, il devient très souhaitable que le citoyen cultivé possède, dans son bagage intellectuel, une certaine connaissance des mécanismes et des principes fondamentaux de l'économie."

Die Frauen nehmen eine besondere Stellung im Haushalt ein. Sie sorgen für die kleinen und häufigen Einkäufe, und ihr wirtschaftliches Handeln kann leicht irrationale Züge aufweisen. Die Vorstellung, daß die Frau gefühlsbetont, der Mann mehr rational Entscheidungen trifft, ist wohl so alt wie die Menschheit selbst. Viele Züge am Menschen, die wir für die wirtschaftliche Irrationalität als wichtig ansehen, finden sich beim weiblichen Geschlecht ausgeprägter; ob sich dieses Verhaltens-Bild unter dem Einfluß der modernen Zivilisation (Gleichberechtigung der Frau, Auflösung der traditionellen Familie etc.) verändern wird, mag dahingestellt bleiben. Jedenfalls wäre eine besondere wirtschaftliche Ausbildung der Hausfrauen angebracht.

Ein Land, welches sich damit schon länger beschäftigt hat, sind die USA, wo angehende Hausfrauen Unterricht in "Home Economics" erhalten können. Diese Bezeichnung erläutert die "American Home Economics Association"²⁾ in einer Broschüre als "... the field of knowledge and service primarily concerned with strengthening family through:

1) UNESCO, Les sciences ..., a.a.O., S.22.

2) American Home Economics Association, Home Economics, New Directions, A Statement of Philosophy and Objectives, Washington Juni 1959, S.4.

- educating the individual for family living
- improving the services and goods used by families
- conducting research to discover the changing needs of individuals and families and the means of satisfying these needs
- furthering community, national, and world conditions favorable to family living".

Ähnliche Ziele werden von den Verbraucherverbänden, den Warentest-Instituten und den Hausfrauenvereinen in Deutschland verfolgt.

Kritik an der Irrationalität der Hausfrauen äußerte schon der Sozialist B e b e l ¹⁾ indem er die "Unwirtschaftlichkeit in der Privatküche", die Zeitverschwendung der Hausfrauen etc. angreift. Die Privatküche gleicht - laut B e b e l - der unproduktiven Werkstatt des Kleinmeisters. "neure soziologische Untersuchungen weisen jedoch darauf hin, daß die Familie bei der Ernährung, Bekleidung und Behausung ihrer Mitglieder unvergleichlich billig arbeitet²⁾.

Zur Verminderung der wirtschaftlichen Irrationalität müssen die Individuen auch als Mitglieder eines Unternehmens betrachtet werden. Ihre technischen und/oder wissenschaftlichen Kenntnisse müssen verbessert werden (Schulung, Erfahrung), und der Betrieb muß seinerseits diese bessere Qualifikation seiner Mitarbeiter durch höhere Anforderungen nutzen³⁾.

In dem Bewußtsein, daß Bildung und Erziehung wesentliche Faktoren für die wirtschaftliche Entwicklung sind, gründeten die Vereinten Nationen die Organisation für Er-

1) Bebel, August, Die Frau und der Sozialismus, Jubiläumsausgabe, Stuttgart 1910, S.470.

2) Vgl. Dreier, Wilhelm, Das Familienprinzip, Ein Strukturelement der modernen Wirtschaftsgesellschaft, Münster 1960, S.155ff.

3) Gutenberg spricht in diesem Zusammenhang von individuellem Eignungspotential und Eignungsanspruchnahme. Vgl. Gutenberg, Erich, a.a.O., S.11ff.

ziehung, Wissenschaft und Kultur (UNESCO), welche sich ganz diesen kulturellen Aufgaben widmet¹⁾.

2) Förderung der sozialen Mobilität

S o r o k i n ²⁾ versteht unter sozialer Mobilität "... any transition of an individual or social object or value - anything that has been created or modified by human activity - from one social position to another."

In dieser Darstellung werden wir nur die soziale Mobilität der Individuen betrachten und zwar insbesondere die vertikale Mobilität. "By vertical social mobility is meant the relations involved in a transition of an individual - or a social object - from one social stratum to another³⁾". S o r o k i n ⁴⁾ unterscheidet zwischen steigender und sinkender sozialer Mobilität, von denen jede sich in zwei Arten aufteilt: die Infiltration von Individuen unterer bzw. höherer Schichten in höhere bzw. untere Schichten und der Aufbau neuer oder die Zerstörung alter sozialer Schichten, wodurch die Individuen eine höhere oder niedrigere soziale Stellung in der Gesellschaft einnehmen⁵⁾.

Die soziale Mobilität und die wirtschaftliche Entwicklung stehen in Zusammenhang, wie S o r o k i n ⁶⁾ zum

1) Einen ausführlichen Katalog aller möglichen und wünschenswerten Unternehmen auf dem Bildungssektor gibt die UNESCO-Monographie "Formation des Cadres Techniques et Scientifiques" (Bureau International d'Education), Genf 1959.

2) Sorokin, Pitirim Aleksandrovič, Social and Cultural Mobility, Glencoe (Ill.) 1959, S.133.

3) ebenda.

4) Derselbe, S.133f.

5) Die wirtschaftliche Entwicklung bewirkt die Zerstörung alter Schichten wie der des Handwerks und die Schöpfung neuer wie der des Industrieproletariats. Jean F o u r a s t i é seinerseits betont die Wichtigkeit des tertiären Sektors (Sektor der Dienstleistungen) in der wirtschaftlichen Entwicklung und zögert nicht, diesen als "Schicht der Zukunft" anzusehen. Vgl. Fourastié, Jean, Le grand espoir du XX^e siècle, 3.Aufl., Paris 1952, S.240ff.

6) Sorokin, Pitirim Aleksandrovič, a.a.O., S.532.

Ausdruck bringt: "Since, in a mobile society, individuals are placed better, they are likely to be more efficient than the less fortunately placed individuals of an immobile society. Thanks to these and some other factors, mobile society progresses more rapidly than an immobile one." An dieser Stelle seiner Untersuchung bringt S o r o k i n ein Zitat von P a r e t o ¹⁾: "When in a country where the classes had been separated for a long time, they suddenly mix together: and the social circulation becomes suddenly intensive, such periods are marked by a considerable increase of economic prosperity of the country."

Die Beziehung zwischen sozialer Mobilität und wirtschaftlicher Entwicklung ist durch die wirtschaftliche Irrationalität gegeben. Hohe wirtschaftliche Rationalität bedeutet eine bessere Ausnutzung der Individuen gemäß ihrer Fähigkeiten, infolgedessen höhere Effizienz.

Es ist nun zu prüfen, welche Maßnahmen zur Beeinflussung der sozialen Mobilität möglich sind.

Hier müssen wir die Mannigfaltigkeit der Wege des vertikalen sozialen Übergangs (channels of vertical circulation) betrachten. S o r o k i n ²⁾ erwähnt folgende Wege:

1. Das Heer
2. Die Kirche
3. Die Schule
4. Regierungsgruppen, politische Organisationen und politische Parteien
5. Seltene Begabungsberufe (Wissenschaftler, Künstler usw.)
6. Auf Kapitalakkumulation abgestellte Tätigkeiten (Bankiers , Händler, Unternehmer usw.)
7. Die Familie (Heirat) und andere Wege, die vornehmlich durch Protektion Aufstieg vermitteln.

1) Pareto, Vilfredo, zitiert nach Pitirim Aleksandrovič Sorokin, a.a.O., S.532f.

2) Sorokin, Pitirum Aleksandrovič, a.a.O., S.164ff.

Unserer Meinung nach ist eine hohe soziale Mobilität zu erreichen, wenn die Aufstiegskriterien nur aus dem betreffenden Sachbereich genommen werden und nicht irgendwelche ideologischen oder weltanschaulichen Vorbedingungen erfüllt sein müssen. Als Beispiel nehmen wir die UdSSR: Dort kann nur ein Parteimitglied in führende Stellen aufrücken; selbst unpolitische Wissenschaftler oder Künstler werden, sobald sie "oben" sind, mehr oder weniger zur Mitgliedschaft gezwungen.

3) Ordnung der Werbung in der Marktwirtschaft

Die Werbung ist ein starkes Mittel, um ein von Homo Oeconomicus abweichendes Verhalten zu erreichen. Sie arbeitet heute mit psychologischen Techniken, die den Verbraucher zu wirtschaftlicher Irrationalität geradezu verführen. Es kann bezweifelt werden, ob dies die einzige Aufgabe der Werbung sein soll. Scheint doch z.B. für R ö p k e die Hauptrolle der Werbung darin zu bestehen, Auskunft über Angebot und Nachfrage zu erteilen, um so zu einer höheren Markttransparenz beizutragen: "Überall und zu allen Zeiten, wo es jenes Wirtschaftssystem gibt, das wir Marktwirtschaft oder Verkehrswirtschaft nennen, erweist sich die Reklame als ein unerläßliches Mittel, das dafür sorgt, daß Angebot und Nachfrage sich trotz der Verzweigtheit und Unübersichtlichkeit der wirtschaftlichen Beziehungen kennenlernen."¹⁾

So gesehen wiegt die Werbung auf der Waagschale der wirtschaftlichen Rationalität recht schwer, obwohl eben auch unlautere Mittel benutzt werden können, um den Irrationalitätsanteil eines Unternehmens auszudehnen. Dem Staat kommt nun die Aufgabe zu, durch gesetzliche Regelung die Werbung in vertretbaren Grenzen zu halten. R ö p k e ²⁾

-
- 1) Röpke, Wilhelm, Maß und Mitte, Erlenbach-Zürich 1950, S.203.
2) derselbe, S.202.

erkennt dies an: "Wir alle wünschen, daß eine lügnerische Reklame - die auch im bloßen Verschweigen von wesentlichen Mängeln unwahr ist - ebenso mit allen zweckmäßigen Mitteln der wirtschaftlichen Selbstdisziplin wie auch des staatlichen Verbots bekämpft wird, wie die Reklame für Dinge, die selber moralisch oder physisch schädlich sind. Ebensowenig werden wir darüber streiten wollen, daß wir der Reklame auch aus kulturellen, anthropologischen und ästhetischen Gründen sehr feste Grenzen setzen müssen, wenn wir sie vor einem allgemeinen und ungerechten Verdammungsurteil bewahren wollen."

Es ist nicht immer leicht abzugrenzen, wo bei einer bestimmten Reklame die Ankündigung und Mitteilung endet und die beabsichtigte Verführung beginnt¹⁾.

So ergeben sich oft erhebliche Schwierigkeiten, wenn zwischen noch erlaubter und bereits unlauterer Werbung abzugrenzen ist. Auf jeden Fall muß der Gesetzgeber dafür Sorge tragen, daß dort eingeschritten wird, wo die Werbung die Wahrheit verläßt und eindeutig betrügerisches Verhalten nachzuweisen ist. Im übrigen bleibt ihm nur die Möglichkeit an Ehrlichkeit und Aufrichtigkeit der werbenden Wirtschaft zu appellieren, z.B. durch Appelle an die Werbeagenturen²⁾, durch Schaffung neutraler Warentestinstitute und durch weitgehende Unterstützung der Verbraucherverbände.

-
- 1) "Manche Reklamegegner geben nun zwar die Notwendigkeit von Ankündigungen zu, wollen sie aber von allen Anpreisungen, von Reklameschlacken befreit sehen. Dieser Wunsch ist an sich kaum durchführbar: Ankündigungen müssen wohl, um auch nur dem engsten Zweck zu begnügen, über Vorzüge und Besonderheiten der Waren unterrichten und in der Regel derart angelegt sein, daß man sie ohne Suchen wahrnimmt, also eine Beschaffenheit haben, die wenigstens in einem gewissen Maße Aufmerksamkeit erregt." Mataja, Viktor, Die Reklame, 4.Aufl., München-Leipzig 1926, S.57.
- 2) Vgl. Warne, Colston Estey, The influence of moral and social responsibility on economic behavior, The influence of ethical and social responsibilities on advertising and selling practices, in: The American Economic Review, Vol. LI (2), 1961, S.528.

In der Praxis schützen heute sehr viele Länder durch ihre Gesetzgebung den Wettbewerb, um eine höchste wirtschaftliche Rationalität zu gewährleisten. Speziell die Werbung kann sowohl Mittel des Wettbewerbs als auch Instrument zum Erringen und Zementieren einer Monopolstellung sein. Demgemäß sind staatliche Vorschriften, welche die Wettbewerbsfunktion der Werbung fördern sollen, der "Countervailing Power" Galbraith's unterzuordnen. Denn: "Maßnahmen zur Stärkung der Gegenkraft sind im Prinzip nicht anders beschaffen als Maßnahmen zur Förderung des Wettbewerbs. Wo ein Einfluß der Privatwirtschaft auf dem Markt vorhanden ist, ergibt sich durch das Anwachsen der Gegenkraft eine bessere Selbstregelung der Wirtschaft."¹⁾

4) Sparpolitik

Wenn wir das freiwillige Sparen mit Haller²⁾ als "... teilweisen Verzicht auf die konsumtive Nutzung des in einer Zeitperiode unter Aufrechterhaltung des Produktionsmittelbestandes erzeugten Gütervolumens" definieren und der Sparer dabei von der Absicht geleitet wird, "die Versorgung späterer Perioden günstiger zu gestalten, als sie ohne das Sparen möglich wäre", so wird die wirtschaftliche Rationalität des Sparens deutlich. Das Wirtschaftssubjekt weiß über materielle Vor- und Nachteile Bescheid. Es richtet seine Wirtschaftspläne danach ein und läßt sich von den starken irrationalen Anziehungen nicht verführen: Sparen erscheint somit als eine Möglichkeit wirtschaftliche Abweichungen zu vermeiden.

1) Galbraith, John Kenneth, Der amerikanische Kapitalismus im Gleichgewicht der Wirtschaftskräfte, Deutsche Übersetzung, Stuttgart-Wien-Zürich 1956, S.162.

2) Haller, Heinz, Art. "Sparen", in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Bd 9, Tübingen-Göttingen 1956, S.661.

Durch Sparen kann das Wirtschaftssubjekt die Mannigfaltigkeit seines künftigen Verbrauchs steigern und zugleich die Rationalität in einer Volkswirtschaft erhöhen. Eine Ausnahme könnte lediglich in dem unrealistischen Fall einer Volkswirtschaft ohne Abweichungsfonds auftreten; dort müssen alle Ausgaben wirtschaftlich rational sein. Wir können feststellen, daß im Normalfall das Sparen die Rationalität fördert. Die Wirtschaftspolitik muß sich daher um eine Sparförderung bemühen. Einige Nationalökonomien, wie die Anhänger der sogenannten Überspartheorie (Hobson, Foster, Catchings), fordern jedoch gerade das Gegenteil. Lassen wir Haberler¹⁾ für sie argumentieren: "Depressionen werden dadurch verursacht, daß ein zu großer Teil des laufenden Einkommens gespart und ein zu kleiner Teil für Konsumgüter ausgegeben wird. Die freiwilligen Ersparnisse der Individuen und Korporationen sind es, die das Gleichgewicht zwischen Produktion und Absatz stören."

Wir glauben nicht, daß durch Sparen Depressionen entstehen, sondern sie vielmehr auf übermäßige wirtschaftliche Abweichungen, die von den Produzenten angestrebt werden, zurückzuführen sind.

An dieser Stelle müssen wir kurz auf die Sparformen eingehen. Reuff entwickelte eine Morphologie des Sparens, um die verschiedenen Sparformen zu systematisieren²⁾:

1. Direktes (naturales) Sparen (Aufbewahren in natura, ohne oder ohne nennenswerte Substanzveränderung).
2. Indirektes Sparen
 - 2(a) Investierendes Sparen (Kapitalgüterherstellung und Erziehungskosten).

1) Haberler, Gottfried, Prosperität und Depression, 2.Aufl., Tübingen-Zürich 1955, S.123.

2) Reuff, Paul, Grundriß einer Morphologie des Sparens, in: Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft, 106. Band, 1950, S.280ff.

- 2(b) Korrespondierendes Sparen (Austausch gegenwärtig verfügbarer gegen künftig verfügbare Mittel zwischen zwei oder mehr Personen - oder Personengemeinschaften).

3. Kombination der oben genannten Formen.

Obwohl das Sparen an sich wirtschaftlich rational ist, kann die Art und Weise, in der gespart wird, wirtschaftlich irrational sein. Der Staat muß sich somit nicht nur um das Sparschlechthin, sondern auch um die geeigneten Formen des Sparens kümmern.

Für die Förderung des Sparens sind besonders zu erwähnen:

1. Die Einführung des Sparens schon bei Schulkindern (z.B. durch Sparmarkensysteme).
2. Die Steuerbegünstigung des Sparens.

In letzter Zeit gibt es Auseinandersetzungen über eine neue Sparform, den Investivlohn. Auch andere Möglichkeiten, "Kapital" breitzustreuen, z.B. durch Klein- und Volksaktie, sind jüngeren Datums. Dies alles führte zu dem Phänomen des "people's capitalism" (breite Vermögensstreuung in Arbeitnehmerhand)¹⁾.

Ein "Volkskapitalismus" dieser Art muß den Zuwachs des Abweichungsfonds einer Volkswirtschaft erschweren. Wenn der Abweichungsfonds in einer Volkswirtschaft weiterhin zunimmt, kann man eine breite Vermögensstreuung in Frage stellen. Perlo²⁾ kommt in einer Untersuchung des

1) "The Economy of the United States is rapidly assuming the character of what may be termed 'People's Capitalism' - under which the production facilities of the nation - notably manufacturing - have come to be increasingly owned by people in the middle and lower income brackets or indirectly by mutual institutions which manage their savings." Nadler, M., People's Capitalism, Broschüre, New York 1956, S.5, zitiert nach Perlo, Victor, People's Capitalism and Stockownership, in: American Economic Review, Vol.48 (1), 1958, S.333.

2) Perlo, Victor, a.a.O., S.347.

amerikanischen "people's capitalism" zu folgendem Schluß:
"The basic claim of 'people's capitalism', that the rank and file of the population are becoming owners of the means of production in American industry, is without foundation in fact. The widespread diffusion of this theory signifies only the effectiveness of organized propaganda."

5) Außenhandelspolitik

Der Tausch von Produkten, die in einem Land leicht herstellbar und daher reichlich vorhanden sind, gegen ausländische Produkte, die im Inland nicht oder nur zu sehr hohen Kosten produziert werden können und daher knapp sind, steht in Einklang mit den Prinzipien des Homo Oeconomicus. Ein solcher Tausch fördert die wirtschaftliche Rationalität.

Die Kritik am Protektionismus zielt gerade auf die wirtschaftliche Irrationalität, die einer solchen Handelspolitik zugrundeliegt¹⁾. Aus unserer bisherigen Darstellung können wir folgen, daß eine Zollunion zwischen hochentwickelten Ländern, besser noch eine Wirtschaftsgemeinschaft, ein sicheres Mittel ist, um das Wachstum des wirtschaftlichen Abweichungsfonds in den beteiligten Ländern so zu begrenzen, daß das Gleichgewicht nicht gestört wird.

1) "Elle (la protection) détruit l'esprit de concurrence, développe les privilèges, entraîne une sclérose de l'économie. En effet, la détermination des industries à protéger n'est pas guidée souvent par des raisons économiques, mais par la pression de puissants intérêts privés, jouissant d'appuis politiques ou parlementaires ... A l'abri de la concurrence étrangère, les producteurs nationaux sont gagnés par la routine. L'esprit d'innovation dépérit ... De plus, l'exploitation du marché national peut être accrue par la constitution d'ententes entre les producteurs nationaux protégés. Paul L e r o y - B e a u l i e u et Yves G u y o t ont évoqué à ce propos l'exemple des Etats-Unis où l'essor des trusts a été contemporain de l'adoption par le Gouvernement américain d'une politique douanière sévère et où les trusts se sont constitués dans les industries les plus fortement protégées." Barre, Raymond, a.a.O., S.670f.

B. Die Finanzpolitik

Wie wir bereits am Anfang dieses Kapitels kurz anführten, nimmt die Finanzpolitik eine Sonderstellung gegenüber der Wirtschaftspolitik ein, d.h. auch wenn wir sie als Teil der Wirtschaftspolitik bezeichnen wollen, so behält sie doch ihr typisches Merkmal, Ausdruck des Bemühens des Staates um einen eigenen Irrationalitätsanteil zu sein.

Das Hauptinstrument der Finanzpolitik ist die Besteuerung. Daraus ergibt sich, daß die Finanzpolitik um so größeren Einfluß - im Rahmen der Wirtschaftspolitik - auf die wirtschaftliche Entwicklung nehmen kann, je differenzierter und umfassender ein Steuersystem in einer Volkswirtschaft ist. Demgemäß hat die Finanzpolitik in entwickelten und hochentwickelten Ländern, die über ein ausgebautes Steuersystem verfügen, größere Bedeutung als in unterentwickelten Ländern¹⁾. Man könnte somit sagen, daß in der entwickelten und vor allem hochentwickelten Volkswirtschaft der Katalog der wirtschaftspolitischen Instrumente sehr viel umfangreicher ist, denn die "fiscal policy" kann ja erst auf diesen Entwicklungsstufen optimal mit anderen Maßnahmen kombiniert werden²⁾.

-
- 1) "Eine Besteuerung, welche einzelne Verbrauchsgegenstände trifft oder sich an Verbrauchsakte anschließt, fehlt in primitiven Verhältnissen regelmäßig, solange als nicht ein gewisser Handels- und Marktverkehr und die ihn bedingende Arbeitsteilung eingetreten ist". Wagner, Adolph, Finanzwissenschaft, 6. Band des Lehrbuches der politischen Ökonomie, bearbeitet von Adolph Wagner und Erwin Nasse, Leipzig - Heidelberg 1880, S. 398.
 - 2) "Erfahrungsgemäß ergänzen sich in fast jedem konkreten Fall geldpolitische und finanzpolitische Maßnahmen oder gehen sogar ineinander über. Änderungen in der Ausgaben- und Schuldenhöhe werden nur unter seltenen Voraussetzungen den Geldumlauf unberührt lassen. Ein Programm des Konjunkturausgleiches, wie es in den Rezepten des 'pump priming' und des 'compensatory spending' entwickelt worden ist, wird nur erfolgreich sein, wenn es mit der Kreditpolitik der Zentralbank in Einklang gebracht wird." Mann, Fritz Karl, Geschichte der angelsächsischen Finanzwissenschaft, in: Handbuch der Finanzwissenschaft, 2. Aufl., 1. Bd, Tübingen 1952, S. 485f.

Wir bezeichnen die Steuer als das Mittel des Staates, sich an den wirtschaftlichen Abweichungsfonds zu beteiligen. Um diese These zu begründen, sei ein kurzer Blick auf die dogmengeschichtliche Entwicklung der Steuerinterpretation geworfen.

Die Vertreter der sogenannten Konsumtionstheorie (S m i t h , S a y) sahen die finanzwirtschaftlichen Vorgänge als Verbrauchsvorgänge und daher als unproduktiv an. Demgemäß müssen die Lasten des Staates verteilt werden (Idee der Vertreter der "Verteilungstheorie", wie J è z e und E d g e w o r t h). Dagegen haben die Anhänger der Produktivitätstheorie" (D i e t z e l , L i s t , W a g n e r) die Leistung des Staates als produktiv gesehen. Aus dieser Sicht kann man den finanzwirtschaftlichen Vorgang als tauschwirtschaftlichen Prozeß betrachten (S e n i o r und B a s t i a t).

Nach der ersten Stellungnahme ist die Irrationalität bei der Besteuerung unvermeidlich, denn nie kommt ein wirtschaftlicher Ausgleich der Steuerbeträge zustande. Nach der zweiten Stellungnahme wäre die Irrationalität vermeidlich, denn gegenüber den Steuern steht eine bestimmte staatliche Produktion, deren Preis die Steuern selbst sind.

In der Praxis ist jedoch die ganze staatliche Produktion unmöglich zu bewerten¹⁾, und besondere Teile, für

1) "La notion de contrat, de prix, suppose une égalité, au moins approchée entre les termes de l'échange. Or, il est évident que, même dans l'hypothèse d'impôts modérés et proportionnels, il n'y a aucune égalité, du point de vue de chaque contribuable considéré isolément, entre la somme qu'il paie au fisc et les prestations en nature ou autres qu'il est appelé à recevoir de l'organisation sociale. La corrélation devient à peu près nulle, avec les impôts élevés à taux progressif. Même si on se place du point de vue de l'ensemble de la population, il n'est pas exact de dire que l'impôt est le prix des services rendus par l'Etat. Certaines charges publiques ne correspondent à aucune prestation de service. Sans doute, pourrait-on soutenir par exemple, que la part d'impôt qui couvre les dépenses de défense nationale, constitue pour la collectivité le prix de la sécurité, mais c'est là un langage non exempt d'artifice." Mehl, Lucien, Science et technique fiscales, Bd I, Paris 1959, S.308.

die eine Bewertung erreichbar ist (Eisenbahn, Post usw.) werden normalerweise nicht durch Steuern, sondern durch Gebühren finanziert. So versucht man, wenigstens in einigen Bereichen staatlicher Tätigkeit dem Äquivalenzprinzip nahe zu kommen, d.h. dem Verbraucher wird ermöglicht, deutlich zwischen erhaltener und hingegebener Leistung (Geld) eine Beziehung zu sehen.

Die Steuern enthalten unseres Erachtens einen irrationalen Kern (im Sinne der Prinzipien des Homo Oeconomicus), der oberflächlich von einem Bündel wirtschaftlicher Rationalität umgeben wird. Es gibt einen kleinen Raum, wo der Steuerzahler sich als Homo Oeconomicus bewegen kann. Er wird z.B. bei einer niedrigeren Einkommensstufe bleiben, wenn das höhere Einkommen den Zuwachs der Steuern nicht übersteigen kann. Er wird auf den Verbrauch eines Gutes verzichten, wenn er die entsprechenden indirekten Steuern nicht bezahlen will. Doch das sind Einzelheiten, welche das allgemeine, erzwungene irrationale Verhalten des Steuerzahlers nicht ändern.

Der Staat, der die Steuertarife erläßt, bringt den Steuerzahler erst hervor. Der Steuerzahler wird auf diese Tatsache nur einen mittelbaren Einfluß haben, insoweit er zusammen mit seinen Mitbürgern durch die politische Verfassung das Verhalten des Staates bestimmen kann. Aber er wird nie den Traum eines steuerlosen Staates verwirklichen können. Es besteht jedoch die Gefahr, daß der Staat durch die Steuererhebung nicht nur eine teilweise Aneignung anderer Irrationalitätsanteile erreicht, sondern daß er den Abweichungsfonds mit den entsprechenden Folgen ausweitet. Um dies näher zu erörtern, sei eine kurze Betrachtung der Grenzen der Besteuerung angeschlossen.

Q u e s n a y ¹⁾ glaubte, die Besteuerung sei bis zu einem Drittel des "produit net" ratsam. P r o u d h o n ²⁾ bekannte sich zur Grenze von 10 % des Volkseinkommens. B e a u l i e u ³⁾ bezeichnete die Besteuerung bis 7 % oder 8 % des Volkseinkommens als sehr mäßig, bis 10 % oder 12 % als noch erträglich und von mehr als 12 % oder 13 % schon als übermäßig. In neuerer Zeit behauptet C l a r k ⁴⁾, daß "25 % of the national income is about the limit for taxation in any non-totalitarian community in times of peace".

Diesen quantitativen Feststellungen kann man nicht viel Aussagekraft beimessen, denn sie sind ziemlich willkürlich⁵⁾. Eine allgemeine gültige Aussage über die Höhe der Besteuerung scheint wenig sinnvoll, da doch stets der Entwicklungszustand einer Volkswirtschaft berücksichtigt werden muß.

Die Wirtschaftssubjekte streben vor allem in unter- und hochentwickelten Ländern nach großen Irrationalitätsanteilen. Der Staat muß diese Lage berücksichtigen und bei der staatlichen Aneignung wirtschaftlicher Irrationalität darf der Steuerdruck in den unterentwickelten Ländern im Verhältnis zu den entwickelten Ländern nicht zu groß

-
- 1) Quesnay, François, zitiert nach Helander, Sven, Die Grenzen der Besteuerung, in: Finanz-Archiv, 48.Jahrg., Bd I, 1931, S.158.
 - 2) Proudhon, Pierre, Joseph, Theorie de l'impôt, ohne Ortsangabe, 1868, zitiert nach Mehl, Lucien, a.a.O., S.230.
 - 3) Leroy-Beaulieu, Paul, zitiert nach Peyrega, Jacques, Les limites de la fiscalité, in: Finances Publiques, Alphen aan den Rijn 1947, S.300f.
 - 4) Clark, Colin, Public Finance and changes in the value of money, in: The Economic Journal, Vol.LV, London 1945, S.380.
 - 5) "Il y a toujours de l'arbitraire à vouloir fixer une proportion entre le montant de l'impôt et le revenu de la nation". Peyrega, Jacques, a.a.O., S.300.

sein, wenn es nicht zu unerwünschten Folgen kommen soll¹⁾. In den hochentwickelten Ländern arbeiten Finanz- und Wirtschaftspolitik eng zusammen, so daß die Höhe der Besteuerung sich weitgehend nach der Art und Weise richten muß, in welcher der Staat von seinen übrigen wirtschaftspolitischen Instrumenten Gebrauch macht.

Mit Hilfe der Steuer nutzt nun der Staat den wirtschaftlichen Abweichungsfonds zu seinen Gunsten aus. So läßt sich das Steueraufkommen als staatlicher Irrationalitätsanteil (siehe S.26) bezeichnen.

-
- 1) Heller hat sich 1928 mit den Grenzen der Besteuerung beschäftigt und ähnliche Schlußfolgerung gezogen, wobei bemerkt sei, daß seine "Industrieländer" unseren entwickelten Volkswirtschaften entsprechen: "Je schwerfälliger und je weniger beweglich eine Volkswirtschaft ist, desto unelastischer muß die Grenze der Besteuerung ausfallen, denn die Aufbringung einer erheblichen gesteigerten Steuerlast muß hier auf Hindernisse stoßen, welche die Abtrennung der zur Steuerleistung nötigen Teile des Volkseinkommens bereitet. Ich denke an Agrarländer, welche wenig umlaufendes Kapital besitzen. In solchen muß die Höchstgrenze der Besteuerung bei einem im Verhältnis zu Handelsvölkern oder Industrieländern niedrigerem Stande erreicht werden, weil die Aufbringung der zur Steuerzahlung erforderlichen liquiden Mittel infolge Schwerfälligkeit der Volkswirtschaft viel größere Schwierigkeiten bereitet als in Ländern mit einer erheblichen industriellen Bevölkerung. Volkswirtschaften mit überwiegend agrarer Bevölkerung sind überhaupt in ihrer ganzen Wirtschaftsführung weniger elastisch und anpassungsfähig. Nicht nur ihre Produktion ist weniger elastisch, ihre Lebenshaltung nach oben wie nach unten schwerer zu verschieben. Eine erhebliche Erhöhung der Steuerlast trifft sie eben deshalb, weil sie sich Veränderungen schwerer anpassen können, viel empfindlicher als Volkswirtschaften, welche leichter beweglich sind. Die Aufbringung einer überspannten Steuerleistung kann bei ihnen viel rascher zu Zwangsveräußerungen von Besitzteilen und so zu Umsichtungen innerhalb der Volkswirtschaft führen als bei Volkswirtschaften von industriellem Charakter, wo auch die Steuerüberwälzungsvorgänge sich rascher und leichter vollziehen und so die entsprechende Lastenverteilung mit weniger Reibungen von statten geht." Heller, Wolfgang, Die Grenzen der Besteuerung, in: Festgabe für Georg von Schanz (Hrsg. Hans Teschemacher), Bd II, Tübingen 1928, S.98f.

Der Gedanke, daß ein Abweichungsfonds vorhanden ist, welcher unter den einzelnen Wirtschaftssubjekten und dem Staat aufgeteilt wird, läßt sich schon bei den Physiokraten finden. Das "produit net" als Geschenk der Natur, welches den Menschen sozusagen "in den Schoß fällt", entspricht der wirtschaftlichen Irrationalität¹⁾.

Wie Quesnay war auch Henry George Anhänger einer "single tax", die ausschließlich die Bodenrente belasten sollte. George hebt die irrationalen Züge der Bodenrente deutlich hervor: "Wenn ich Boden für einen niedrigen Preis kaufe und ihn behalte, bis ich ihn für einen hohen Preis verkaufen kann, so bin ich durch das Steigen der Bodenrente reich geworden, nicht durch Lohn für meine Arbeit oder durch Zins für mein Kapital."²⁾ Ferner kritisiert er die Besteuerung der angeblich rationalen Bereiche: "Wir bestrafen den mit Steuern, der unfruchtbare Felder mit reifendem Korn bedeckt. Wir bestrafen den, der Maschinen aufstellt, und den, der einen Sumpf entwässert."³⁾

-
- 1) "Il faut distinguer une 'addition' de richesses réunies, d'avec une 'production' de richesses, c'est-à-dire, une augmentation 'par réunion' de matières premières, et de dépenses en consommation de choses qui existaient avant cette sorte d'augmentation, d'avec une 'génération' ou création de richesses, qui forment un renouvellement et un accroissement réel de richesses renaissantes. Ceux qui ne distinguent pas cette vraie et cette fausse augmentation de richesses, tombent, sans s'en apercevoir, dans des contradictions continuelles, lorsqu'ils raisonnent sur la prétendue production de richesses qui résulte des travaux des artisans." Quesnay, François, Sur les travaux des artisans, in: François Quesnay et la Physiocratie, Vol.II, Paris 1958, S.890. Das Original im Journal d'agriculture, Nov.1766, hatte den Titel: Second dialogue entre M.H... et M.N... pour servir de suite à celui qui a été inséré dans le Journal de juin, sur les véritables propriétés du commerce et de l'industries.
 - 2) George, Henry, Fortschritt und Armut, Deutsche Übersetzung, Düsseldorf 1959, S.74ff.
 - 3) derselbe, S.176.

Die wirtschaftlichen Abweichungen beschränken sich aber nicht auf einen bestimmten Bereich z.B. die Landwirtschaft, sondern wir entdecken sie überall in einer Volkswirtschaft. Die Besteuerung vermag in alle diese Bereiche einzudringen, um den Staat an den verschiedenen Irrationalitätsanteilen, in die der Abweichungsfonds zersplittert wird, teilhaben zu lassen. Hieraus läßt sich auch eine Rechtfertigung für die Steuer ableiten, da der staatliche Anteil am wirtschaftlichen Abweichungsfonds als einziger der Allgemeinheit zugute kommt.

Während die Steuern vornehmlich die Inländer treffen, richten sich die Zölle gegen das Eindringen ausländischer Waren. Die ausländischen Unternehmer versuchen, sich auf den Binnenmarkt Irrationalitätsanteile zu verschaffen. Zölle können somit als staatliche Abwehrmaßnahmen gegen den "Export von Irrationalitätsanteilen" interpretiert werden. Die Klassiker konstruierten ihre Modelle unter den Prämissen des Homo Oeconomicus. Dabei konnten die Steuern ebenso wie die Zolleinnahmen keine bedeutende Rolle spielen: da keine wirtschaftliche Irrationalität vorhanden war, gab es auch kein Prinzip ihrer staatlichen Aneignung. Damit verstehen wir die Mühen R i c a r d o s um eine zollfreie Welt und seine Abgrenzung der Wirtschaftswissenschaft von der Finanzwissenschaft (taxation)¹⁾ als voneinander verschiedene Problemkreise.

Die Notwendigkeit einer Trennung zwischen Finanz- und Wirtschaftswissenschaft scheint nicht mehr legitim, wenn die klassische Beschränkung der Wirtschaftswissenschaft auf das Wirtschaftssubjekt "Homo Oeconomicus" aufgegeben

1) R i c a r d o nannte eines seiner Hauptwerke: "On the Principles of Political Economy and Taxation" (London 1817).

wird, um sich der Realität anzunähern. Es scheint dann auch kaum mehr gerechtfertigt, dem "Homo Oeconomicus" einen "Homo Finantiarius"¹⁾, der "Kollektivbedürfnisse"²⁾ aufweist, mit "öffentlichen Gütern"³⁾ zu tun hat und ein "maximum d'utilité sociale"⁴⁾ anstrebt, zur Seite zu stellen. Der Protest gegen den "Homo Finantiarius" führte dann schließlich dazu, eine wirtschaftswissenschaftliche Analyse staatlicher Tätigkeit stark zu beschränken, da man die politischen Einflüsse als überwiegend sah⁵⁾.

-
- 1) Vgl. Dehove, Gérard, Science des Finances, Science Economique et Science Politique, in: Finances Publiques, Alphen aan den Rijn 1949, Bd IV, S.55.
 - 2) "Diese Art von Bedürfnissen, die in einem Gemeinwesen infolge der Tatsache des gesellschaftlichen Zusammenlebens entstehen, nennen wir Kollektivbedürfnisse". Viti, Antonio de Marco de, Grundlehre der Finanzwirtschaft, Tübingen 1932, S.5.
 - 3) "Wir gelangen so zu dem Ergebnis, daß alle Fragen der Finanzwirtschaft durch eine 'Theorie der Erzeugung und des Verbrauchs der öffentlichen Güter' ihre Lösung finden, ebenso wie alle Fragen der Privatwirtschaft durch eine 'Theorie der Erzeugung und des Verbrauchs der privaten Güter' ihre Lösung finden." Derselbe, S.4.
 - 4) "Toute activité relevant de l'Économie Publique doit, par conséquent, être jugée en tenant compte de la mission socio-politique de l'Etat. Elle sera favorable quand elle sert le bien-être social, et quand elle réalise le maximum d'utilité sociale". Angelopoulos, Angelos, L'Etat et la prospérité sociale, Paris 1949, S.61.
 - 5) De h o v e zitiert als Verfasser, die dieser Richtung folgen, einige Schüler P a r e t o s, darunter Gino B o r g a t t a, Ettore L o l l i n i und Guido S e n s i n i Dehove, Gérard, a.a.O., S.54.

Z u s a m m e n f a s s u n g

Im Zusammenhang mit dem Begriff des "economical man" schuf die klassische Lehre der Nationalökonomie auch die Idee der wirtschaftlichen Rationalität. Den Theoretikern stellte sich die Aufgabe, jene Verhaltensweisen, die untrennbar zum Schema des Homo Oeconomicus gehören, herauszustellen und untereinander in Verbindung zu bringen. Das so entwickelte Verhaltensschema war gleichermaßen gekennzeichnet von Materialismus und Egoismus und widersetzte sich so den bisher gültigen Wertsystemen, speziell der christlichen Ethik. So zeigt sich dieser Konflikt deutlich darin, daß die Inquisition in Spanien Adam Smith's "Wealth of Nations", dessen erste Übersetzung im Jahre 1794 herausgegeben worden war, verbot¹⁾.

Die Wirtschaftssubjekte der realen Welt besitzen jedoch kein festgelegtes Wertsystem und es ist zu beachten, daß ihre Entscheidungen einmal Züge eines "Homo Oeconomicus" tragen und ein andermal die eines "Homo Beatificus" (diesen Ausdruck benutzen wir, um einen dem "Homo Oeconomicus" entgegengesetzt handelnden Menschen zu bezeichnen). Wir behaupten weiter, daß Mangel oder Überfluß an Reichtum in einer Gesellschaft qualitativ die Entscheidungen der Wirtschaftssubjekte in der Weise beeinflussen, daß in der armen Gesellschaft, Irrationalität, in der reicher werdenden Gesellschaft Rationalität vorherrschen. Bemerkenswert ist jedoch, daß bei der hochentwickelten Gesellschaft die ökonomische Rationalität wieder in zunehmendem Maße durch Irrationalität überlagert wird. Dieses Phänomen wirft zwei prinzipielle Probleme auf:

1) Man begründete dies mit dem Hinweis auf die üble Moral und den minderwertigen Stil des Werkes. Vgl. De los Ríos, Fernando, Art.: "The Social Sciences as Disciplines in Spain and Portugal", in: Encyclopaedia of the Social Sciences, Vol.1, New York 1957, S.296.

1) Falls man die hochentwickelte Gesellschaft als optimale Form jeder Volkswirtschaft anstrebt, muß man auch die wirtschaftliche Irrationalität mit in Kauf nehmen; wendet man sich hingegen - aus welchen Gründen auch immer - gegen die wirtschaftliche Irrationalität, so muß auf die hochentwickelte Volkswirtschaft verzichtet werden.

2) Zur Erklärung der wirtschaftlichen Entwicklung bedurften die Klassiker unbedingt des "Homo Oeconomicus". Wir sehen hingegen auch eine Weiterentwicklung gerade bei Verzicht auf den "Homo Oeconomicus".

Die erste Erwägung ist ein Paradoxon; entweder sucht man die andauernde Vermehrung des Reichtums (was ganz den Prinzipien des "Homo Oeconomicus" entspricht) und man wird an den Wendepunkt kommen, wo der Vorstoß der ökonomischen Irrationalität nicht mehr aufzuhalten ist, bzw. zugelassen werden muß (was ganz und gar gegen die Prinzipien des "Homo Oeconomicus" verstößt), oder man fördert und schützt die wirtschaftliche Rationalität, und die Gesellschaft wird nicht über gewisse Grenzen hinaus ihren Reichtum steigern. Eine Antwort zugunsten der wirtschaftlichen Rationalität geben etwa die Gedanken Condillacs¹⁾. Dagegen hat Keynes keine Bedenken, die wirtschaftliche Irrationalität zu empfehlen, um die Entwicklung einer Gesellschaft voranzutreiben²⁾.

1) "Il faut donc que les arts fassent quelques progrès pour nous tirer d'une vie grossière; et il faut qu'ils s'arrêtent après quelques progrès, pour nous empêcher de tomber dans une vie molle". Condillac, Etienne Bonnot abbé de, a.a.O., S.300.

2) "Wenn das Schatzamt alte Flaschen mit Banknoten füllen und sie in geeignete Tiefen in verlassenen Kohlenbergwerken vergraben würde, sie dann bis zur Oberfläche mit städtischem Kehrriecht füllen würde und es dem privaten Unternehmungsgeist nach den erprobten Grundsätzen des laissez-faire überlassen würde, die Noten wieder auszugraben (wobei das Recht, also zu tun, natürlich durch Offerten für die Pacht des Grundstücks, in dem die Noten liegen, zu erwerben wäre), brauchte es keine Arbeits-

Wir haben uns für den Mittelweg entschieden, d.h., obwohl wir nicht gegen die andauernde wirtschaftliche Entwicklung Stellung nehmen, erkennen wir jedoch an, daß die ökonomische Irrationalität am Zügel geführt werden muß.

Die Lösung des zweiten Problems - die Erklärung des materiellen Aufschwungs, unabhängig von der Präexistenz des "Homo Oeconomicus" - ist möglich, sofern man die Entwicklung als Folge des technischen Fortschrittes ansieht; diesen wiederum als Erzeugnis eines "Homo Ludens", der mit der Materie spielt und die Elemente in dem großen "Laboratorium der Natur" kombiniert. Das Finden günstiger Kombinationen erfordert mehr oder weniger lange Zeit; auf jeden Fall genügend, um ein stufenweises Anwachsen des Reichtums zuzulassen und den Menschen Gelegenheit zu geben, eine dem neuen materiellen Status angemessene Verhaltensweise zu entwickeln.

Eine solche Erklärung der wirtschaftlichen Entwicklung ermöglicht die zwiespältige Situation, in der sich heute die Entwicklungsländer befinden, zu verstehen; denn während sie einerseits die Möglichkeit haben, vom Ausland die modernsten technischen Mittel zu erhalten, entspricht andererseits das Verhalten der Bevölkerung noch immer den primitiven Stadien der Wirtschaft. Daher sollten sich die Entwicklungstheoretiker noch mehr mit der wirtschaftlichen Irrationalität beschäftigen; ein Anfang zeichnet sich in der verstärkten Aufmerksamkeit, welche man den "unidentified factors"¹⁾ entgegenbringt, bereits ab.

losigkeit mehr zu geben, und mit Hilfe der Rückwirkungen würde das Realeinkommen des Gemeinwesens wie auch sein Kapitalreichtum wahrscheinlich viel größer als jetzt werden. Es wäre vernünftiger, Häuser und dergleichen zu bauen, aber wenn dem politische und praktische Schwierigkeiten im Wege stehen, wäre das obige besser als gar nichts." Keynes, John Maynard, a.a.O., S.110.

- 1) "... wenn dagegen die (wirtschaftliche) Entwicklung auf die weite Sicht erforscht wird, stößt man mehr und mehr auf andere zunächst unsichtbare Faktoren, die Ingvar

Wenn die individuelle wirtschaftliche Irrationalität ein abweichendes Verhalten in bezug auf den "Homo Oeconomicus" darstellt, so ist die wirtschaftliche Irrationalität eines ganzen Landes äquivalent der Summe individueller Abweichungen, und man kann von einem nationalen Abweichungsfonds sprechen, welcher - sofern man ihn vorher eingehender Prüfung unterzogen hat - mittels der Wirtschafts- und im besonderen mittels der Finanzpolitik modifiziert und "ausgenutzt" werden kann. Eine Prüfung des Abweichungsfonds bedeutet, die einzelnen wirtschaftlichen Abweichungen zu charakterisieren, entweder als autonome (in diesem Falle liegt die Ursache zur wirtschaftlichen Abweichung im Subjekt selbst), induzierte (äußere Kräfte wirken auf das Subjekt ein), bewußte oder unbewußte. Maßnahmen zur Volksbildung, zur Förderung des Wettbewerbs auf dem Markt, zur Verstärkung des Sparens usw. vermindern den Abweichungsfonds, während die Finanzpolitik durch die Steuern jene materielle Vorteile für den Staat in Anspruch nimmt, welche sich aus der wirtschaftlichen Irrationalität bei Handlungen privater Wirtschaftssubjekte ergeben. Die Idee des "Abweichungsfonds" erweist sich außerdem von Nutzen beim Vergleich der verschiedenen ökonomischen Systeme. Z.B. ergibt sich, daß der "Hochkapitalismus" in sich das mögliche Mindestmaß eines Abweichungsfonds

S v e n n i l s o n (Stockholm) in seinem Referat "Unidentified factors" nannte. Gerade die empirischen und analytischen Untersuchungen zum Wachstum der wirtschaftlich unterentwickelten Länder führen mehr und mehr auf diese Faktoren hin, die in den auf das Wachstum von Industrieländern anzuwendenden Modellen kaum Beachtung finden, da sie als selbstverständlich, meist stillschweigend angenommene Voraussetzungen angesehen werden. Unternehmerisches Verhalten und gute Innen- und Wirtschaftspolitik sind aber so sehr entscheidend für den Beginn der wirtschaftlichen Aufwärtsbewegung, daß die Entwicklungstheorie sie nicht einfach als (vielleicht sogar vernachlässigte) Vorbedingungen, sondern als Faktoren berücksichtigen muß." Kruse, Alfred, Unidentified Factors der wirtschaftlichen Entwicklung. Ein Bericht über den Kongreß der International Economic Association in Wien 1962, in: Schmoller Jahrbuch, 82.Jahrg., II. Halbband, Berlin 1962, S.571.

birgt und daß, wenn die gegenwärtigen sozialistischen Länder erfolgreiche Fortschritte in der wirtschaftlichen Entwicklung erreichen, sie Maßnahmen ergreifen müssen, die sie den kapitalistischen Volkswirtschaften näherbringen werden.

Der Wirtschaftswissenschaft öffnet sich ein ausgedehntes Gebiet, Neues zu erkennen, sofern sie ihr Interesse direkt auf den Menschen konzentriert, d.h. Psychologie bzw. Sozialpsychologie zum Zuge kommen läßt. Die übermäßige theoretische Wertschätzung der wirtschaftlichen Modelle unter Einbeziehung von Multiplikatoren und Akzeleratoren kann nur zu jenem falschen Stolz führen, alles geklärt zu haben, wie ihn schon Stuart Mill zu seiner Zeit über den Wertmechanismus¹⁾ empfand.

1) Mill, John Stuart, Grundsätze der politischen Ökonomie, Deutsche Übersetzung, 2.Aufl., I.Band, Jena 1924, S.641. Erste englische Auflage 1848.

Literaturverzeichnis

1) Lehrbücher und Monographien

- Åkerman, Johan, Theory of Industrialism, Lund 1960.
- Allen, Edward . Economics of Public Finance, 2.Aufl.,
Douglas und New York 1954.
Grownlee, Oswald
Harvey
- Angelópoulos, L'Etat et la prospérité sociale,
Angelos, Paris 1949.
- Barre, Raymond, Economie Politique sous la direction
de André Marchal, Vol.I, Paris 1956,
und Vol.II, 3.Aufl., Paris 1960.
- Bebel, August, Die Frau und der Sozialismus, Jubiläums-
ausgabe, Stuttgart 1910.
- Berle, Adolf The 20th Century Capitalist' Revolu-
Augustus, tion, New York 1954.
- Blang, Mark, Economic Theory in retrospect, Homewood
(Ill.) 1962.
- v. Böhm-Bawerk, Positive Theorie des Kapitaless, 4.Aufl.,
Eugen, Jena 1921.
- Bosch, Werner, Marktwirtschaft - Befehlswirtschaft,
Heidelberg 1960.
- Brochier, Hubert Economie Financière, Paris 1959.
und Tabatoni, Pierre,
- Chakotin, Serge, The rape of the masses, Routledge 1940.
- Chrustschow, Nikita Rechenschaftsbericht an die Partei und
Sergejewitsch, das Volk, Rechenschaftsbericht des Zen-
tralkomitees der kommunistischen Partei
der Sowjetunion an den XXII. Parteitag
am 17. Oktober 1961, Moskau 1961.
- Commons, John Institutional Economics, Its place in
Rogers, political Economy, Vol.I, Madison 1959.
- Croce, Benedetto, Filosofia della Pratica, Economica ed
Etica, 3.Aufl., Bari 1923.
- Cunow, Heinrich, Allgemeine Wirtschaftsgeschichte, Band
II, Berlin 1927.
- Dahrendorf, Ralf, Homo Sociologicus, Köln-Opladen 1960.

- Diehl, Karl und
Mombert, Paul, Ausgewählte Lesestücke zum Studium
der politischen Ökonomie, Band XV,
Karlsruhe i.B. 1923.
- Dieterlen, Pierre, Quelques enseignements de l'évolution
monétaire française de 1948 à 1952,
Paris 1954.
- Downs, Anthony, An Economic Theory of Democracy,
New York 1957.
- Dreier, Wilhelm, Das Familienprinzip. Ein Strukturele-
ment der modernen Wirtschaftsgesell-
schaft, Münster 1960.
- Eucken, Walter, Die Grundlagen der Nationalökonomie,
5. veränderte Aufl., Godesberg 1947.
- Fourastié, Jean, Le grand espoir du XX^e siècle, 3.Aufl.
Paris 1952.
- Gäfigen, Gerard, Theorie der wirtschaftlichen Entschei-
dungen, Tübingen 1963.
- Galbraith, John
Kenneth, Der amerikanische Kapitalismus im
Gleichgewicht der Wirtschaftskräfte,
Deutsche Übersetzung, Stuttgart-Wien-
Zürich 1956.
- derselbe, Gesellschaft im Überfluß, Deutsche Übe-
setzung, München-Zürich 1958.
- George, Henry, Fortschritt und Armut, Deutsche Über-
setzung, Düsseldorf 1959.
- Germann, Oskar Adolf, Grundlagen der Rechtswissenschaft,
Bern 1950.
- Gonnard, René, Histoire des doctrines économiques,
Paris 1922.
- Gual Vilalbí, Pedro, La remodelación del orden económico
actual, Madrid 1962.
- Guitton, Henri, Statistique et économétrie, Paris 1962.
- Gutenberg, Erich, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre
6.Aufl., Band I, Berlin-Göttingen-
Heidelberg 1961.
- Haberler, Gottfried, Prosperität und Depression, 2.Aufl.,
Tübingen-Zürich 1955.
- Hansen, Alvin Harvey, Full Recovery or Stagnation? New York
1938.

- Hansen, Alvin Harvey, Economic Policy and Full Employment, New York 1947.
- derselbe, Economics Issues of the 1960s, New York-Toronto-London 1960.
- Haussherr, Hans, Wirtschaftsgeschichte der Neuzeit vom Ende des 14. bis zur Höhe des 19. Jahrhunderts, 3.Aufl., Köln 1960.
- Hofstätter, Peter, Robert, Die Psychologie der öffentlichen Meinung, Wien 1949.
- Huizinga, Johan, Homo ludens, Versuch einer Bestimmung des Spielelementes der Kultur, Deutsche Übersetzung, Basel-Brüssel-Köln-Wien o.J.
- Jaspers, Karl, Die geistige Situation der Zeit, 2.Aufl., Berlin-Leipzig 1931.
- v. Ketteler, Wilhelm Emanuel, Die großen sozialen Fragen der Gegenwart (Die sechs im Dom zu Mainz im November und Dezember 1848 gehaltenen Predigten), (Hrsg. Ernst Deuerlein), Mainz 1948.
- Keynes, John Maynard, Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes, Deutsche Übersetzung, Berlin 1952.
- Knapp, Georg Friedrich, Staatliche Theorie des Geldes, 2.Aufl., München-Leipzig 1918.
- Knight, Frank Hyneman, Risk, Uncertainty and Profit, 8.Aufl., Boston-New York 1957.
- Kruse, Alfred, Geschichte der volkswirtschaftlichen Theorien, 4.Aufl., Berlin 1959.
- Leibenstein, Harvey, Economic Backwardness and Economic Growth, New York-London 1957.
- Lewis, William Arthur, Die Theorie des wirtschaftlichen Wachstums, Deutsche Übersetzung, Tübingen 1956.
- Luce, Robert Duncan und Raiffa, Howard, Games and Decisions, introduction and critical survey, A study of the behavioral models project, New York 1957.
- Lutz, Vera, Italy, a study in Economic Development, London-New York-Toronto 1962.
- Malinowski, Bronislaw, Magic, Science and Religion and Other Essays, Boston-Glencoe 1948.

- Manoussos, Georges, Inflation, croissance et planification, Genf-Paris 1961.
- Marañón, Gregorio, El Conde-Duque de Olivares, 10.Aufl., Madrid 1958.
- Marchal, André, Systèmes et structures économiques, Paris 1959.
- Marchal, Jean, Cours d'Economie Politique, Vol.I, Paris 1950.
- Marx, Karl, Das Kapital, Band III, Berlin 1961.
- Mataja, Viktor, Die Reklame, 4.Aufl., München-Leipzig 1926.
- Mehl, Lucien, Science et technique fiscales, Vol.I, Paris 1959.
- Mill, John Stuart, Grundsätze der politischen Ökonomie, Deutsche Übersetzung, 2.Aufl., I.Band Jena 1924.
- v. Mises, Ludwig, Human Action, A Treatise on Economics, New Haven 1949.
- Montaner, Antonio, Der Institutionalismus als Epoche amerikanischer Geistesgeschichte, Tübingen 1948.
- Mumford, Lewis, The Condition of Man, New York 1944.
- v. Neumann, John und Morgenstern, Oskar, Spieltheorie und wirtschaftliches Verhalten, Deutsche Übersetzung, Würzburg 1961.
- Nogaro, Bertrand, Le développement de la pensée économique, Paris 1944.
- Ortega y Gasset, José, Der Aufstand der Massen, Deutsche Übersetzung, Stuttgart 1955.
- derselbe, Teoría de Andalucía y otros ensayos, Madrid 1942.
- Pacioli, Luca, Abhandlung über die Buchhaltung 1494 (Summa de Arithmetica, geometria, proportionione et proportionalita), Übersetzung und Bearbeitung Balduin Penn-dorf, Stuttgart 1933.
- Packard, Vance, Die geheimen Verführer, Deutsche Übersetzung, Düsseldorf 1958.

- Packard, Vance, Die große Verschwendung, Deutsche Übersetzung, Düsseldorf 1961.
- Pareto, Vilfredo, Allgemeine Soziologie, Deutsche Übersetzung und Auswahl von Carl Brinkmann, Tübingen 1955.
- Piernas y Hurtado, Jose María, Ideas y noticias económicas del Quijote, Madrid 1916.
- Platon, Der Staat (Hrsg. Otto Apelt), unveränderter Abdruck der 6.Aufl., von 1923, Leipzig 1944.
- Reynaud, Pierre Louis, La Psychologie Economique, Paris 1954.
- Ricardo, David, On the principles of Political Economy and Taxation, London 1817.
- Robbins, Lionel, An Essay on the nature and significance of economic science, 2.Aufl., London 1949.
- Röpke, Wilhelm, Maß und Mitte, Erlenbach-Zürich 1950.
- Rostow, Walt Whitman, Stadien wirtschaftlichen Wachstums, Eine Alternative zur marxistischen Entwicklungstheorie, Deutsche Übersetzung, Göttingen 1960.
- Schneider, Erich, Einführung in der Wirtschaftstheorie, 4.Aufl., Teil II, Tübingen 1956.
- Schumpeter, Joseph Alois, Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, Deutsche Übersetzung, 2.Aufl., München 1950.
- derselbe, Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, Eine Untersuchung über Unternehmengewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus, 5.Aufl., Berlin 1952.
- Simon, Herbert Alexander, Models of man, social and rational mathematical essays on rational human behavior in a social setting, New York 1957.
- Smith, Adam, Eine Untersuchung über Natur und Ursachen des Volkswohlstandes, Deutsche Übersetzung, 3.Aufl., Band I u. III, Jena 1923.

- Sombart, Werner, Der moderne Kapitalismus, Historisch-systematische Darstellung des gesamt-europäischen Wirtschaftslebens von seinen Anfängen bis zur Gegenwart, Band III (I) (Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus), München-Leipzig 1928.
- derselbe, Die drei Nationalökonomien, Geschichte und System der Lehre von der Wirtschaft München-Leipzig 1930.
- Sorokin, Pitirim Aleksandrovič, Social and Cultural Mobility, Glencoe (Ill.) 1959.
- Spiegel, Bernt, Die Struktur der Meinungsverteilung im sozialen Feld, Bern-Stuttgart 1961.
- v. Stackelberg, Heinrich, Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, 2.Aufl., Bern 1948.
- Steindl, Joseph, Maturity and Stagnation in American Capitalism, Oxford 1952.
- UNESCO, Les sciences sociales dans l'enseignement supérieur, Sciences Economiques, Lüttich 1954.
- derselbe, L'Analphabétisme dans le monde au milieu du XX^e siècle, Winterthur 1957.
- derselbe, Formation des Cadres Techniques et Scientifiques, Bureau International d'Education, Genf 1959.
- Veblen, Thorstein Bunde, Theorie der feinen Leute, Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen, Deutsche Übersetzung, Köln-Berlin o.J.
- Veit, Otto, Volkswirtschaftliche Theorie der Liquidität, Frankfurt a.M. 1948.
- Viti, Antonio de Marco de, Grundlehre der Finanzwirtschaft, Tübingen 1932.
- Wagner, Adolph, Finanzwissenschaft, 6.Band des Lehrbuches der politischen Ökonomie, bearbeitet von Adolph Wagner und Erwin Nasse, Leipzig-Heidelberg 1880.
- derselbe, Grundlegung der politischen Ökonomie, 3.Aufl., 1.Teil, Leipzig 1892.
- Weber, Adolf, Schein und Wirklichkeit in der Volkswirtschaft, Berlin 1961.

Weber, Max, Wirtschaft und Gesellschaft, Grundriß der verstehenden Soziologie, 4.Aufl., 1.Halbband, Tübingen 1956.

Williams, John Davis, The Compleat Strategyst, 6.Aufl., New York-Toronto-London 1954.

2) Aufsätzen in Zeitschriften, Sammelwerken und Festgaben

Aujac, Henri, Une hypothèse de travail, l'inflation conséquence monétaire du comportement des groupes sociaux, in: Economie Appliquée, Vol.III, Paris 1950, S.280ff.

Becker, Gerhard, Marktteilnahme als Verhaltensproblem, Ein Beitrag zu den modell-theoretischen Grundlagen der Wirtschaftspolitik, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Band 12, Göttingen 1961, S.167ff.

Bergius, Rudolf, Behaviouristische Konzeptionen zur Persönlichkeitstheorie, in: Handbuch der Psychologie, Band IV (Persönlichkeitsforschung und Persönlichkeits-theorie) (Hrsg. Philipp Lersch, Hans Thomae), Göttingen 1960, S.475ff.

Bernard, Luther Lee, Art. " Crowd", in: Encyclopaedia of the Social Sciences, 12.Aufl., Vol.IV, New York 1957, S.612f.

Clark, Colin, Public Finance and changes in the value of money, in: The Economic Journal, Vol.IV, London 1945, S.371ff.

Condillac, Etienne
Bonnot abbé de, Le commerce et le gouvernement considérés relativement l'un à l'autre, in: Oeuvres philosophiques de Condillac, Vol.2, (Vol. XXXIII des Corpus général des philosophes français publié sous la direction de Raymond Bayer), Paris 1948, S.241ff.

Dehove, Gérard, Science des Finances, Science Economique et Science Politique, in: Finances Publiques, Vol.IV, Alphen aan den Rijn 1949, S.51ff.

De los Ríos, Fernando, Art.: "The Social Sciences as Disciplines in Spain and Portugal", in: Encyclopaedia of the Social Sciences, Vol.1, New York 1957, S.295ff.

- Duesenberry, James, The Mechanics of Inflation, in: Review of Economics and Statistics, Vol. XXXII, 1950, S.144ff.
- Furlani, Giuseppe, Art. "Babylonien und Assyrien", in: Historia Mundi, Band II, München 1953, S.261ff.
- Galbraith, John Kenneth, Rational and Irrational Consumer Preference, in: The Economic Journal, Vol. XLVIII, London 1938, S.336ff.
- Guzmán Reina, Antonio, Valoración del analfabetismo en España, Estudio sobre sus causas y remedios, in: Causas y remedios del Analfabetismo en España (Hrsg. Ministerio de Educación Nacional), Madrid 1955, S.11ff.
- Haffner, Friedrich, Reform der Preisstruktur, Gewinne als Kennziffern, Kritik an marxistischer Wirtschaftslehre, in: Der Volkswirt, 17. Jahrgang, 1963, S.1817ff.
- Haller, Heinz, Art. "Sparen", in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Band 9, Tübingen-Göttingen 1956, S.661ff.
- Heimann, Eduard, Art. "Kapitalismus", in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Band 5, Tübingen-Göttingen 1956, S.510ff.
- Helander, Sven, Die Grenzen der Besteuerung, in: Finanz-Archiv, 48. Jahrgang, Band I, Tübingen 1931, S.157ff.
- Heller, Wolfgang, Die Grenzen der Besteuerung, in: Festgabe für Georg von Schanz (Hrsg. Hans Teschemacher), Band II, Tübingen 1928, S.87ff.
- Hicks, John Richard, The Theory of Uncertainty and Profit, in: Economica, Vol.11, London 1931, S.170ff.
- Holzman, Franklyn D., Income determination in open Inflation, in: Review of Economics and Statistics Vol. XXXII, 1950, S.150ff.
- Kahn, R.F., Some Notes on Ideal Output, in: The Economical Journal, Vol. XLV, London 1935, S.1ff.

- Keller, Theo, Die Einnahmen aus privatwirtschaftlich betriebenen und öffentlich-wirtschaftlichen Unternehmungen, Die Eigenwirtschaft öffentlicher Gemeinwesen, in: Handbuch der Finanzwissenschaft, 2.Aufl., 2.Band, Tübingen 1956, S.161ff.
- Kruse, Alfred, Unidentified Factors der wirtschaftlichen Entwicklung. Ein Bericht über den Kongreß der International Economic Association in Wien 1962, in: Schmoller Jahrbuch, 82.Jahrgang, II.Halbband, Berlin 1962, S569ff.
- Lenin, Vladimir Il'ic, Staat und Revolution, in: Ausgewählte Werke, Band II, Stuttgart 1952, S.158ff.
- Lopez, Roberto Sabatino, Italian Leadership in the Medieval Business World, in: The Journal of Economic History, Vol.VIII, New York 1948, S.63ff.
- Lubar, Robert, Trading with the Devil with a Shorter Spoon, in: Fortune, Vol.LXIX, Chicago 1964, S.108ff.
- Mann, Fritz Karl, Geschichte der angelsächsischen Finanzwissenschaft, in: Handbuch der Finanzwissenschaft, 2.Aufl., 1.Band, Tübingen 1952, S.469ff.
- Marx, Karl, Kritik des Gothaer Programms, in: Karl Marx und Friedrich Engels, Ausgewählte Schriften, Band II, Stuttgart 1953, S.7ff.
- Montaner, Antonio, Art. "Institutionalismus", in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Band 5, Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1956, S.294ff.
- Montesquieu, Charles de Secondat Baron de la Brède et de, Essai sur les causes qui peuvent affecter les esprits et les caractères, in: Montesquieu-Oeuvres complètes (Bibliothèque de la Pléiade), Vol.II, Dijon 1951, S.39ff.
- Nietzsche, Friedrich, Zur Genealogie der Moral, Eine Streitschrift, in: Gesammelte Werke (Musanionausgabe), 15.Band, München 1925, S.269ff.
- Parsons, Talcott, Art. "Pareto, Vilfredo", in: Encyclopaedia of the Social Sciences, 12.Aufl., Vol. XI, New York 1957, S.576ff.

- Perlo, Victor, People's Capitalism and Stockownership
in: American Economic Review, Vol.
XLVIII (1) 1958, S.333ff.
- Perroux, François, Esquisse d'une theorie de l'économie
dominante, in: Economie appliquée,
Vol.I, Paris 1948, S.243ff.
- Peyrega, Jacques, Les limites de la fiscalité, in:
Finances Publiques, Alphen aan den
Rijn 1947, S.297ff.
- Postan, Michael Spread of techniques, Italy and the
Moissey, Economic Development of England in the
Middle Ages, in: The Journal of
Economic History, Vol.XI, New York 1951
S.339ff.
- Quesnay, François, Sur les travaux des artisans, in:
François Quesnay et la Physiocratie,
Vol.II, Paris 1958, S.885ff.
- v.Reichenau, Charlotte, Der Homo extraordinatus, in: Festgabe
für Leopold v. Wiese, (Hrsg. Ludwig
Heinrich Adolph Geck, Jürgen v.
Kempski, Hanna Neuter), I.Band, Mainz
1948, S.119ff.
- Reuff, Paul, Grundriß einer Morphologie des Sparens
in: Zeitschrift für die Gesamte Staats-
wissenschaft, 106.Band, 1950, S.280ff.
- Revans, Reginald Intuition ist nichts alles, in: Der
William, Volkswirt, 17.Jahrgang, 1963, S.57f.
- Samuelson, Paul The pure theory of public expenditure,
Anthony, in: The Review of Economics and
Statistics, Vol.XXXVI, S.387ff.
- derselbe, Diagrammatic exposition of a theory of
Public Expenditure, in: Review of
Economics and Statistics, Vol.XXXVII,
1955, S.350ff.
- Scharmann, Theodor, Die individuelle Entwicklung in der so-
zialen Wirklichkeit, in: Handbuch der
Psychologie, Band III (Entwicklungs-
psychologie), (Hrsg. Hans Thomae),
Göttingen 1959, S.535ff.
- Schmölders, Günter, Ausführungen zu den Thesen, in: Volks-
wirtschaftslehre und Psychologie,
Berlin 1962, S.23ff.

- Schröder, Richard, J.M.Keynes als 'Psychologe', in: John Maynard Keynes als "Psychologe" (Hrsg. Günter Schmölders, Richard Schröder, Helmut Stefan Seidenfus), Berlin 1956, S.25ff.
- Sombart, Werner, Art. "Capitalism", in: Encyclopaedia of the Social Sciences, 12.Aufl., Vol.III, New York 1957, S.195ff.
- Spirito, Ugo, Art. "Economia Politica", in: Enciclopedia Italiana, Vol.XIII, Mailand 1932, S.426ff.
- Stokvis, Berthold, Die psychologischen Wirkungen der großen Massenbeeinflussungsmittel, in: Handbuch der Psychologie (Hrsg. David und Rosa Katz), 2.Aufl., Basel-Stuttgart 1960, S.623ff.
- Thomae, Hans, Entwicklung und Prägung, in: Handbuch der Psychologie, Band III (Entwicklungspsychologie) (Hrsg. Hans Thomae), Göttingen 1959, S.240ff.
- Tinbergen, Jan, Development Theory, An Econometrist's View, in: Money, Growth and Methodology and other Essays in Economics in honor of Johan Akerman (Hrsg. Hugo Hegeland), Lund 1961, S.49ff.
- Voltes, Pedro, Cervantes y Barcelona, in: La Vanguardia Española, Jahrgang LXXVI, Nr. 29200, Barcelona 23. April 1960, S.11.
- Wagner, Adolph und Oppenheimer, Franz, Art. "Staat (in nationalökonomischer Hinsicht)", in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4.Aufl., Band VII, Jena 1926, S.757ff.
- Warne, Colston Estey, The influence of moral and social responsibility on economic behavior, The influence of ethical and social responsibilities on advertising and selling practices, in: The American Economic Review, Vol.LI (2), 1961, S.527ff.
- Weber, Max, Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus, in: Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie, Tübingen 1947, S.17ff.
- derselbe, Politik als Beruf, in: Gesammelte Politische Schriften, 2.erweiterte Aufl., Tübingen 1958, S.493ff.

v. Zwiedineck-Südenhorst, Otto,

Der Begriff homo oeconomicus und sein Lehrwert, in: Mensch und Wirtschaft, Aufsätze und Abhandlungen zur Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, 1. Band, Berlin 1955, S.276ff.

3) Sonstige Schriften

Home Economics, New Directions, A Statement of Philosophy and Objectives (Hrsg. American Home Economics Association), Washington, Juni 1959.

Ägypten, in: Handbuch der Weltgeschichte (Hrsg. Alexander Randa), Band I, Olten-Freiburg i.Br. 1954, S.225ff.

Klassische Epoche, in: Handbuch der Weltgeschichte (Hrsg. Alexander Randa), Band I, Olten-Freiburg i.Br. 1954, S.459ff.

Die iberische Halbinsel (1295-1474), in: Handbuch der Weltgeschichte (Hrsg. Alexander Randa), Band II, Olten-Freiburg i.Br. 1956, S.1644ff.

Burg und Stadt, Wirtschaft und Gesellschaft der Feudalzeit, in: Handbuch der Weltgeschichte, Band II, Olten-Freiburg i.Br. 1956, S.1243ff.

Art. "Homo Oeconomicus", in: Dictionnaire des sciences économiques (Hrsg. Jean Romeuf), Vol.I, Paris 1956, S.597f.

Internationale Übersichten, in: Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland (Hrsg. Statistisches Bundesamt), 1959, Stuttgart-Mainz 1959, S.1ff.

Verschwendung als Wirtschafts-Philosophie? (Hrsg. Stiftung "Im Grüene") Düsseldorf-Wien 1962.

L e b e n s l a u f

Am 28. Januar 1936 wurde ich in Barcelona (Spanien) als Sohn des Arbeiters Carlos Ortega García und dessen Ehefrau, Concepción, geb. Grau Sanou, geboren. Nach meiner Schulzeit in der "Colegio-Escolanía Nuestra Señora de Pompeya" in Barcelona bestand ich am 28. Mai 1948 die Zulassungsprüfung bei der "Escuela de Altos Estudios Mercantiles de Barcelona". 1954 erzielte ich dort den Grad eines "Profesor Mercantil". Zu dieser Zeit begann ich meine Berufstätigkeit an einer Sparkasse, ohne das Studium zu unterbrechen. 1956 erreichte ich den Grad eines "Intendente Mercantil" und besuchte danach Abendkurse verschiedener Sprachen bei der "Escuela de Idiomas Modernos de la Universidad de Barcelona". Dort erlangte ich den Grad eines Dolmetschers für Italienisch. Zur selben Zeit wurde ich Mitarbeiter des "Centro de Estudios Económicos, Jurídicos y Sociales del Consejo Superior de Investigaciones Científicas" in Barcelona. 1957 wurde ich Mitglied des "Ilustre Colegio Oficial de Titulares Mercantiles de Barcelona" und 1958 Mitglied des "Ilustre Colegio Nacional de Economistas". Im selben Jahre wurde ich von der spanischen Armee zum Militärdienst eingezogen. Ich kam nach Córdoba und später nach Ceuta (Afrika).

1960 verließ ich meine Stelle bei der Sparkasse, wo ich nach meinem Militärdienst weitergearbeitet hatte, um als Sprachlehrer nach Deutschland zu gehen. Am 18. Mai 1961 wurde ich zum wirtschaftswissenschaftlichen Studium an der Universität Mainz zugelassen.

